

## IL LAVORO NEL FITNESS

### Gli unici 3 lavori nel Fitness (NON puoi fare il dipendente!)

Robert Kiyosaki teorizza le uniche quattro macroaree lavorative tra cui una persona può scegliere.

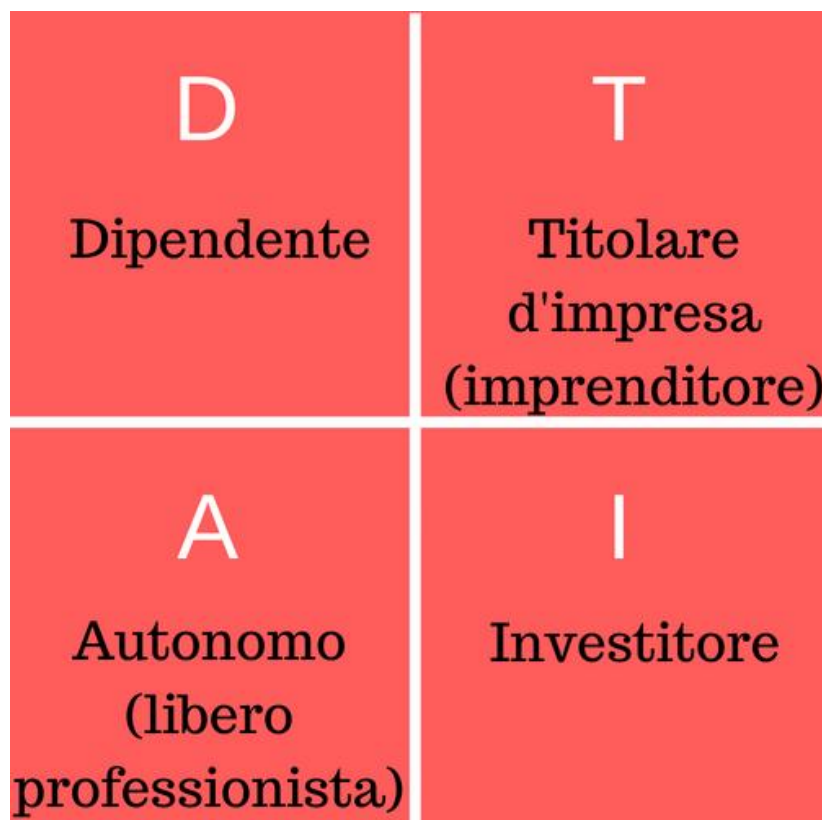
QUADRANTI:

Dipendente

Libero professionista

Imprenditore

Investitore



Quindi, una persona può scegliere di lavorare nella prima macroarea, nel primo quadrante chiamato, appunto, quadrante dei dipendenti (fare il dipendente sotto qualcun altro).

Oppure, può scegliere la seconda macroarea, ovvero il secondo quadrante, che è quello del libero professionista (quindi lavorare per sé); la terza macroarea che è, invece, quella dell'imprenditore, o ancora la quarta macroarea che corrisponde all'investitore.

Quali sono le sostanziali differenze tra queste quattro macroaree?

La prima, ovviamente, quella del dipendente, è quella di essere pagato ad ore, di lavorare sotto qualcun altro, sotto l'impresa di qualcun altro, ed essere pagato per il tempo impiegato.

La differenza rispetto al libero professionista, che viene comunque pagato ad ore, è il quantitativo nella parcella, ovviamente più alta. Il lavoratore autonomo lavora per sé, si trova clienti da solo, ha una parcella oraria più alta: mentre il dipendente può essere pagato 5, 10, 15 o 20 euro l'ora, il libero professionista può essere pagato anche 40, 50, 100 euro l'ora.

Oppure può fare l'imprenditore: la differenza tra imprenditore e libero professionista sta invece in un fattore molto più importante, uno viene pagato ad ore, e l'altro viene pagato a risultati.

L'imprenditore fa impresa, fa lavorare nella propria azienda dei dipendenti (e quindi qualcun altro) e fa lavorare i soldi per lui; prova, in qualche modo, a far crescere in modo esponenziale l'azienda, a livello teorico ovviamente.

E poi c'è il quarto campo, quello dell'investitore. L'investitore investe solamente il proprio denaro in aziende terze o in persone terze, in cambio di royalty o in cambio di percentuale sugli utili a fine anno.

Quindi queste sono le quattro macroaree.

Il grosso problema è che in Italia, nel campo del fitness (io parlo sempre del campo del fitness e dello sport), il primo quadrante, che è quello del dipendente, viene a mancare.

Questo è stato un grosso problema, perché una delle domande che mi viene fatta più spesso è: "Come posso trovare lavoro da dipendente in un centro?".

"Come posso differenziarmi dalla concorrenza e far preferire me piuttosto che un'altra persona?"; questo per quanto riguarda l'assunzione in un centro specifico, in un centro fitness, in un centro yoga... Ragazzi miei, purtroppo non c'è una strategia o un modo, per un motivo molto semplice: il quadrante del dipendente non esiste.

Voi pensate che il 95-96% delle persone che si laurea in Scienze Motorie o chi fa corsi del CONI, della FIF, o di un altro ente, non trova lavoro da dipendente.

Ma perché questo? Te lo ripeto: Semplicemente perché questa macroarea non esiste.

Guardate nel vostro centro, chiedete quante persone sono assunte e vedrete che forse solo una o due hanno un contratto reale, e solitamente sono i responsabili centro fitness, o i responsabili del centro sala, o i responsabili della sala corsi, e così via.

I contratti più "gettonati" sono quelli di collaborazione sportiva o i contratti a chiamata.

Se state cercando di entrare a lavorare in questo settore **ATTENZIONE**, perchè non si riesce ad entrare in un settore come quello del fitness o quello dello sport con contratti a

tempo indeterminato o determinato, ovvero fare un lavoro dove c'è anche la tredicesima, la quattordicesima, ferie e malattie. Ficcatevelo in testa!

Per di più il 96% dei centri chiude dopo 5/10 anni..per cui lottare per essere assunto perde completamente senso.

Io, personalmente, una decina di anni fa, quando ho cominciato a fare questo lavoro, ho avuto un grosso problema (mi sono rotto una spalla in una gara di arti marziali) e per tre mesi sono dovuto stare fermo; la palestra mi ha lasciato a casa, mi hanno detto "fra tre mesi ci risentiamo, ci aggiorniamo: se c'è ancora lavoro per te ti chiamiamo, se no cavoli tuoi".

Questo è il sunto di quello che mi è stato detto.

E vedo che questo problema non ce l'ho solo io, ma è un problema veramente comune. Una delle cose più ricercate, cioè entrare come dipendenti in un centro, è anche una delle cose più difficili da ottenere.

Quindi, purtroppo, eliminate questo quadrante quando cercate lavoro nel settore fitness o, se volete fare i dipendenti, cambiate completamente settore...che ne sò andate a lavorare in un negozio di sport.

Quindi cosa ci rimane?

Ci rimane fare gli investitori, che però scartiamo a prescindere semplicemente perché bisogna avere del denaro per fare gli investitori e non credo che ne abbiate se state qui; quindi la scelta ricade solamente su due categorie all'inizio, quando si inizia a lavorare in questo mondo:

o fate i liberi professionisti

o fare gli imprenditori

Che cosa vi suggerisco io?

Io ho avuto la fortuna, o la sfortuna, di percorrere tutte queste quattro aree. L'area del dipendente (non nel campo fitness, perché purtroppo non esiste), ho fatto il libero professionista, e lo faccio tutt'ora per alcune cose ( per esempio in marketing del fitness faccio il libero professionista dove tengo diverse consulenze), sono anche un imprenditore, ho delle attività (ho dei campi da paintball, LaserTAG, dei locali), ho fatto e faccio tutt'ora anche l'investitore.

Ho passato tutte queste fasi e vi posso assolutamente dire che il campo migliore con cui partire è quello imprenditoriale.

La fortuna vuole che fino a dieci anni fa entrare nel settore imprenditoriale era molto difficile, perché serviva del denaro di partenza che spesso molti non avevano, per comprare attrezzature, affitti, strumentazioni, il primo personale (una o due persone che ti servivano per fare segreteria piuttosto che per fare chiamate al cliente per vendergli un servizio o un prodotto), ecc.; quindi serviva del denaro.

Ad oggi, invece, l'investimento per diventare un imprenditore è veramente basso, purché si faccia online; ed è per questo che io mi sono specializzato nel marketing online, perché richiede un investimento per partire ridicolo: si può partire con 100 – 200 euro fino a qualche migliaio di euro se si vuole fare il gradasso.

Quindi entrare in questo settore è diventato sempre più facile.

Io consiglio sempre di partire come imprenditori e non come liberi professionisti perché il libero professionista ha un grosso vincolo, ovvero che viene pagato ad ore, quindi se vengono a mancare quelle due, tre, quattro, cinque persone come clienti, si perde il 10%, il 20%, il 30% del fatturato. Io, personalmente, in una delle mie attività ho circa 30.000 clienti, 30.000 dati di persone che si sono iscritte, che sono venute da me, ecc.; se io di queste 30.000 ne perdo 3000, 4000, 5000, 6000, 7000, sì, perdo quel 10 – 30% di fatturato, ma rimango comunque in piedi, la pagnotta la porto comunque a casa. E' questa la grossa differenza.

Un'altra enorme differenza è che lavorando ad ore, lavorando come libero professionista, se c'è un infortunio, ci si fa male, si ha un problema familiare, bisogna troncarsi lì.

Io mi ricordo un mio vicino di casa che era un grosso imprenditore, o meglio, un grosso libero professionista (faceva l'idraulico per ville di lusso sul lago di Garda), una persona molto ricca pur facendo l'idraulico, girava con il Porsche, aveva la sua mega villa con la piscina, perché faceva assistenza solamente a ville di un certo tipo (ville di lusso, di russi, di americani, di tedeschi, ecc.); quindi aveva un grosso fatturato.

Sfortunatamente ha avuto un infarto (è andato tutto bene, adesso è sano come un pesce) e per un anno ha dovuto lasciare il lavoro.

Volete sapere cos'è successo in quell'anno? Ha dovuto chiudere due capannoni. Sua moglie gli ha dovuto chiudere due capannoni perché non riusciva più a pagare l'affitto, a pagare l'attrezzatura, ha dovuto vendere tutta l'attrezzatura, ha venduto la casa (lui aveva la mega villa con la piscina), e adesso si è spostato in una casa a fianco, in una villetta a schiera più piccolina, perché per un anno non ha potuto pagare tutte le spese che aveva.

A livello imprenditoriale, invece, non è così.

Se si costruisce un'attività e si parte con una strategia corretta si riesce tranquillamente ad avere una strategia di acquisizione clienti e una strategia di vendita in automatico: se si fa offline la fanno, ovviamente, il personale e i dipendenti, e se si fa online ci sono una serie di tools, di strumenti (come autorisponditori, autorisponditori di sms, vendite in automatico di pacchetti, ecc.) che continuano ad andare avanti, che continuano ad essere venduti. Ovviamente poi bisogna trovare una persona che segua tutto il resto, che segua le vendite, che segua la clientela e quant'altro; però si riesce a continuare a lavorare anche se si hanno dei problemi che possono essere fisici o possono essere anche di vario tipo.

Questa è una grossissima differenza!

Inoltre c'è dell'altro, la cosa che più salta all'occhio, secondo me, è l'investimento che serve.

Come dicevo, qualche anno fa l'investimento per entrare nel settore imprenditoriale era di qualche migliaio, forse qualche decina di migliaia di euro, ora si parla di centinaia di euro.

Lo vedete subito: se aprite Facebook vedete quelli che spammano pubblicità di qua di là su "strategie online Facebook", "vendi con la tua pagina Instagram"... tutte queste cavolate che alla fine si traducono in soldoni in "vendo un prodotto tramite il web".

Quello che voglio fare io non è solamente mostrarvi come si fa con Facebook, con Instagram, che sono solamente strumenti, ma come si costruisce alla base, quindi come si fanno le radici dell'albero, come si costruisce una strategia efficace, e poi potete usare tutti gli strumenti che volete: potete usare le sales letter, potete mandare volantini a casa, potete usare Facebook, potete usare Google AdWords, ecc., però quello che vi serve alla base è, appunto, una strategia.

Quindi, qual è il segreto che vi portate a casa da questo podcast?

Il segreto è semplicemente che dovete scegliere tra due quadranti alla fine, non quattro, ma due (all'inizio): potete scegliere se fare i liberi professionisti oppure gli imprenditori. La differenza di investimento è identica, cambia solo la modalità.

Quello che dovete imparare e concentrarvi a fare non è più vendere un servizio ad ore, ma impacchettare un servizio, un risultato. La cosa più semplice da fare quando si passa da libero professionista a imprenditore è quello di non lavorare più ad ore, ma di creare un pacchetto, creare un prodotto, creare un servizio ad hoc per il cliente, per vendere il risultato.



Vi faccio un esempio concreto di un lavoro che abbiamo fatto recentemente con un personal trainer che lavorava da Torino, il quale vendeva pacchetti di un'ora a 45 euro.

Abbiamo creato invece un pacchetto "risultato" che costa 350 euro.

Non è che questa persona segue ogni ora, ogni settimana la persona. Magari segue persone a Pavia, persone a Catania, persone a Roma, e così via.

Quindi cosa fa?

Vende un pacchetto online, da 350 – 390 euro in base alla personalizzazione che si può fare, e vende dei risultati: io ti vendo tre mesi di allenamento, ti faccio la scheda, ogni settimana ci sentiamo via Skype, ti modifico la scheda, ti faccio fare dei test per vedere se ci sono stati dei risultati (test di forza, test di resistenza e quant'altro), ogni mese facciamo dei test, a fine dei tre mesi guardiamo i risultati, e ti regalo anche, alla fine dei tre mesi, così puoi andare avanti, una scheda di allenamenti di mantenimento che puoi usare per un anno.

Quindi il suo pacchetto che vende è un risultato: tu pesi 90 kg, io ti porto a 80 kg in tre mesi, ti faccio la scheda, ogni settimana te la modifico, non c'è bisogno che ci vediamo e alla fine dei tre mesi, se hai ottenuto i risultati bene, se non hai ottenuto i risultati andiamo avanti, ovviamente tutto è tarato per far sì che i risultati avvengano, quindi non preoccupatevi, ti regalo anche una scheda di allenamento di mantenimento che dura più o meno un anno e poi dovrà essere modificata.

Questo pacchetto viene venduto in automatico e l'intervento del personal trainer su questa persona è solamente di modifica della scheda, gli porta via 10 – 15 minuti a settimana, lui non deve più fare due/tre sedute a settimana, farsi pagare 40 euro all'ora: è limitante, perché poi le ore che avete durante la giornata sono quelle.

Quindi questa persona è riuscita a trovare, nell'arco del primo mese, un centinaio di persone che in automatico gli pagano il servizio ogni tre mesi, e lui mensilmente, settimanalmente, gli modifica la scheda di allenamento.

Quindi questo è il passaggio che deve essere fatto da libero professionista a imprenditore: smettere di lavorare a ore e partire con una mentalità di lavoro a progetto, lavoro a risultato.