



## LA PISCINA PER TUTTI

La piscina gode di un vantaggio competitivo, a mio parere superiore rispetto ad una palestra o un centro fitness, che è dato dall'acqua. In acqua infatti si possono svolgere una serie di attività che si sposano con ogni esigenza ma soprattutto con ogni età. Se immaginassimo di percorrere la vita di un soggetto che va da 0 a 75 anni circa, potremmo individuare, fin dai primi mesi di vita, almeno un corso adeguato a ciascuna fascia d'età; ciò non avviene per palestre e centri fitness la cui offerta è rivolta prevalentemente ad un pubblico adulto.

Il percorso in piscina può iniziare con un corso neo-natale (3-36 mesi) in cui il bambino vive l'esperienza in acqua assieme ai genitori, per passare poi ai corsi pre-scolari, fra i 3 e i 5 anni circa, in cui approccia l'acqua individualmente; si può parlare di scuola nuoto vera e propria nell'età 6-14 anni.

Da adulto (cioè dai 15 anni in su) il ventaglio dell'offerta si amplia ulteriormente: dal nuoto (sottoforma di corsi collettivi o individuali) all'aquafitness in tutte le sue varianti.

Dopo questa premessa, vorrei precisare che l'obiettivo dell'articolo non è descrivere quello che le piscine fanno già da tempo e benissimo bensì focalizzare l'attenzione su nuove attività, nei confronti delle quali sussiste ancora una certa reticenza da parte dei gestori, e sull'utilizzo alternativo degli spazi dell'impianto.

Gli utenti (e aggiungerei anche gli istruttori) hanno voglia di qualcosa di nuovo. Considerando che la popolazione italiana è sempre più matura e le statistiche confermano un ulteriore allungamento della vita media, suggerirei di orientare le proprie scelte di diversificazione verso il pubblico adulto e in particolare verso la categoria senior, cioè quella che qualcuno ha correttamente definito la "new old generation" (letteralmente in italiano la "nuova generazione anziana"). Stiamo parlando degli over 60, sempre più attenti al loro benessere psicofisico e pertanto disposti ad investire tempo e denaro per mantenerlo.

Questo per dire che si potrebbe ampliare l'offerta dei servizi rivolti a questo pubblico introducendo ad esempio corsi di swimgym cioè che combinano nuoto (swim) e ginnastica in acqua (gym) con esercizi simili a quelli della tradizionale aquafitness ma con un impatto minore oppure esercizi più dolci volti a prevenire alcuni disturbi che possono insorgere con l'avanzare dell'età.

Rimanendo in ambito curativo/preventivo, sono ancora pochi gli impianti che offrono sessioni di rieducazione funzionale in acqua. Esercizi di fisioterapia eseguiti in acqua, abbinati alla tradizionale fisioterapia a secco, consentirebbero un recupero più efficace e in tempi più brevi. Sarebbe errato pensare che solo clienti senior potrebbero usufruire di questi servizi; anche i giovani necessitano sempre più spesso di "riabilitazione" soprattutto in conseguenza a traumi subiti alle principali articolazioni (caviglia, ginocchia, gomito, spalla).

Considerando che viviamo in una società in cui stress e ansie sono all'ordine del giorno sono sicura che Watsu (trasposizione del massaggio Shiatsu in acqua) riscuoterebbe un discreto successo. Attraverso allungamenti, pressioni, movimenti lenti e circolari eseguiti in acqua calda, Watsu permette di raggiungere sensazioni di rilassamento profondo e, agendo sui punti chiave del corpo, introduce la persona in una dimensione estatica e meditativa che scioglie e dona energia.

Spostando l'attenzione sul target "kids", è possibile individuare altre opportunità di sviluppo.

L'inglese si sa è una lingua importante per comunicare in un sistema globalizzato, perché non impararla sin da piccoli, magari in acqua?! Abbinare l'apprendimento della lingua ad un approccio ludico con l'acqua potrebbe essere una combinazione apprezzata sia dei genitori, che vedono associati "l'utile al dilettevole", sia dai bambini che vedono nell'acqua un divertimento assicurato!

Andando oltre il core business di una piscina, potrebbero esserci altre occasioni di guadagno per l'impianto non solo in termini monetari ma anche nella consolidazione della valenza sociale che spesso si associa all'ambiente piscina. Per esempio destinando alcuni spazi, posto che siano disponibili, ad usi atipici come: allestire un baby parking per i soci (per la gioia delle mamme che potrebbero frequentare tranquillamente le lezioni di aquafitness senza avere il problema di dove lasciare i loro pargoletti); organizzare feste di compleanno per i bambini iscritti in piscina (che c'è di meglio se non organizzare la propria festa in un luogo già familiare?!); creare una sala lettura nella quale gli accompagnatori possono ritagliarsi un momento rilassante mentre i bambini prendono parte alla lezione di nuoto (lasciando lavorare in pace gli istruttori) o ancora allestire un centro ricreativo per anziani.

La stessa sala potrebbe trasformarsi poi in una sala convegni oppure essere affittata, magari nelle ore serali, ad associazioni sportive. Gli invitati alla festa di compleanno, gli accompagnatori, i nonni che frequenterebbero il centro anziani, i partecipanti ai convegni piuttosto che i membri di associazioni sportive che transiterebbero nell'impianto potrebbero essere (se non lo sono già) dei potenziali clienti e generare un positivo passaparola.

Concludendo, possiamo dire che l'offerta delle piscine è un'offerta verticale, tanto ampia e diversificata quanto è il bacino di utenza che frequenta l'impianto. Il suggerimento che mi sentirei da dare ai gestori è non fermatevi ai corsi di nuoto e di aquafitness solo perché più redditizi, ma riorganizzate spazi, strutture e risorse umane per cogliere le opportunità che deriverebbero dall'offrire ai clienti servizi nuovi e in linea con i loro bisogni.

Francesca Fassetti – [www.waterfit.org](http://www.waterfit.org)