

# IL MODELLO CHE NON CHIUDE. MAI.

*Perché il 40% delle palestre tradizionali chiude entro 2 anni.*

***E noi, in 7 anni di vita, abbiamo zero chiusure.***

# 4 PUNTI

*una sola decisione*

**18 MESI**  
punto di pareggio

**+65K**  
clienti iscritti

**4.9★**  
media recensioni

**+33,4%**  
marginare operativo

# IL PROBLEMA?

Aprire una palestra oggi  
è il modo più veloce per  
**perdere un milione di euro.**

---

Non te lo dicono i giornali del settore. Te lo dicono le Camere di Commercio, le visure, gli sfratti, e i gruppi WhatsApp dei gestori che si scambiano l'usato.

*Se ti sei fermato davanti ai costi, non sei stato pessimista. Sei stato lucido.*

# I NUMERI CHE TI DICONO

# 40%

delle palestre tradizionali

## CHIUDE ENTRO 2 ANNI

Una palestra tradizionale ti chiede:

**500.000€** investimento iniziale

**500+ mq** di superficie

**10** dipendenti

**14-16h** operatività al giorno

**3.000+** clienti per andare in pari

**4-5 anni** per il break even

*E a fine anno? Margine 6-8%. Meno di uno stipendio dirigenziale.*

# TU DA CHE PARTE STAI?

DOMANDA SBAGLIATA

*"Come riduco i costi di una palestra tradizionale?"*



DOMANDA GIUSTA

"Esiste un modello completamente diverso,  
già testato, che genera lo stesso utile  
**con un decimo dell'investimento?"**

*La risposta è sì.*

# ST<sup>20</sup>REFIT

Il modello che non chiude.

---

Non una palestra ridotta. Un modello completamente diverso,  
pensato per generare utile dal primo anno con un decimo del capitale.

*Spazio piccolo • ticket alto • pochi clienti • multi-servizio*

**ST<sup>20</sup>REFIT**  
**RIMINIWELLNESS**  
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

PARTNER GESTIONALE  
  
VanigliaPro

PARTNER FINANZIARIO  
  
PagoDIL  
by Cofidis

DESIGN PARTNER  
  
LOFT

GRAPHIC PARTNER  
  
IN-GRAFICA  
WRAP&DECOR

# STESSO SETTORE. NUMERI OPPOSTI.

Confronto diretto, voce per voce: una palestra tradizionale e un centro StoreFit.

	PALESTRA TRADIZIONALE	STOREFIT
€ INVESTIMENTO	min. 500.000€	da 24.900€
SPAZIO	> 500 mq	~120 mq
TICKET MEDIO	300-400€	2.000€
CLIENTI NECESSARI	3.000-4.000	180-250
ABBANDONO CLIENTI	~70% entro 3 mesi	~10% entro 3 mesi
DIPENDENTI	~10	~3
BREAK EVEN	4-5 anni	18 mesi
ORARIO	14-16h/giorno	su appuntamento
SUPPORTO	zero	formazione + rete + trend di mercato
RISCHIO CHIUSURA	40% entro 2 anni	0 in 7 anni

# MULTI-SERVIZIO

Tre clienti in un'ora. Stesso costo del personale.

TRAINER

CLIENTE 1 · EMS · 0:00 — 0:30

CLIENTE 2 · EMS · 0:30 — 1:00

2° SERV.

CLIENTE 3 · VACUUM (autonomo) · 0:15 — 0:45

0:00

0:15

0:30

0:45

1:00

IN 1 ORA

**3 clienti serviti**

*stesso costo personale*

**+50% margine**

# QUATTRO SERVIZI. UN SOLO CENTRO.

*Risultati visibili in 3 mesi. Abbandono cliente al 10% contro il 70% del mercato.*

## EMS

SERVIZIO PRINCIPALE

Sessione 30 min con personal trainer. Tono muscolare, forza, consumo calorico. La spina dorsale di ogni pacchetto cliente.

## VACUUM

DRENAGGIO + DIMAGRIMENTO

Camminata in cabina pressurizzata. Cliente in autonomia mentre il trainer segue un altro cliente EMS.

## INFRA-BIKE

CARDIO + BRUCIA-GRASSI

Cyclette in cabina infrarossi. Il calore accelera il metabolismo lipidico. Alto turnover, servizio in autonomia.

## DIGITAL / PILATES

POSTURA + FLESSIBILITÀ

Workout guidati su schermo o sessioni di Pilates. Per clienti che integrano forza con mobilità e core.

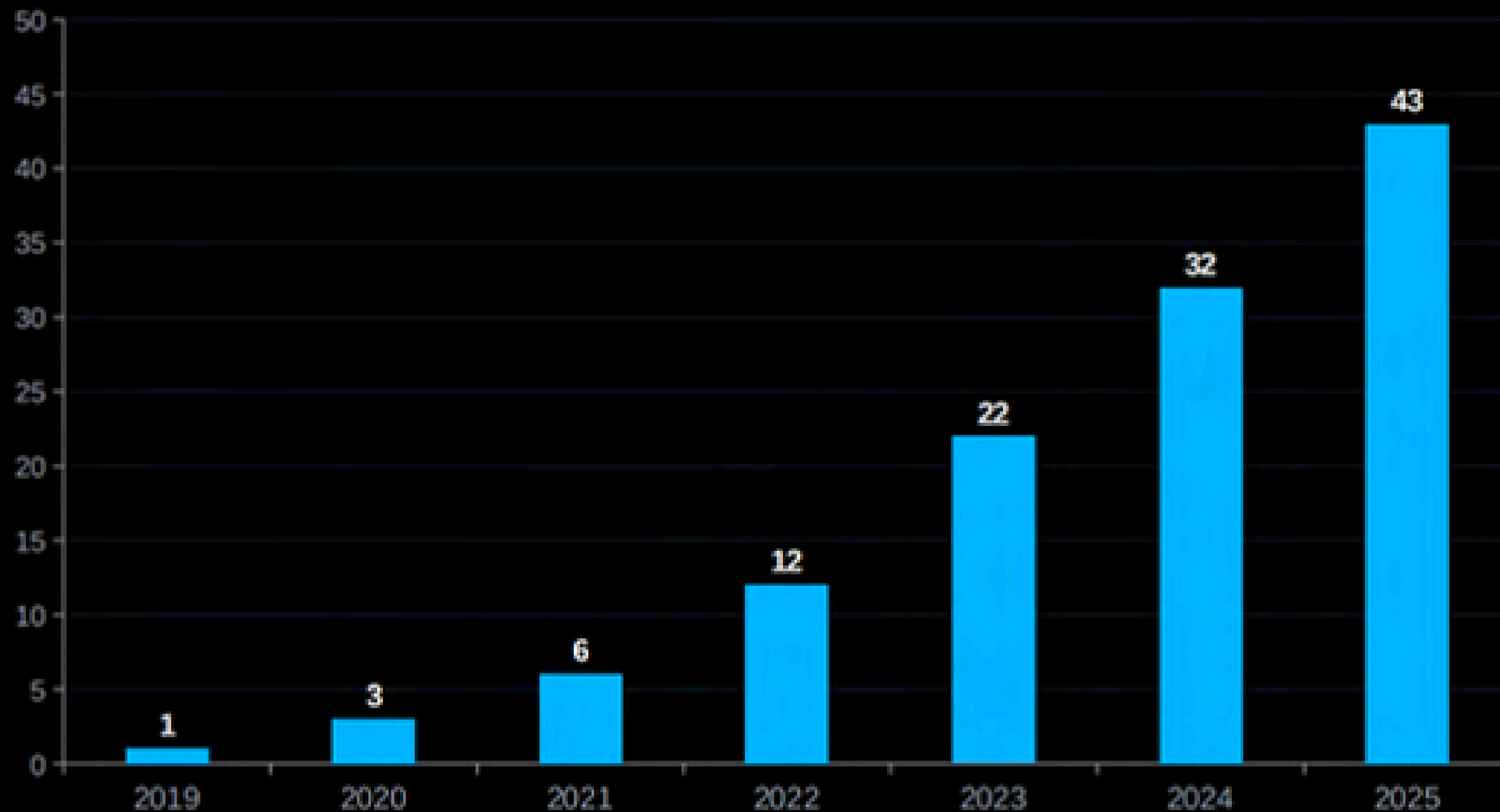
# NON DOVETE CREDERCI. CREDETE AI NUMERI.

In sette anni siamo passati da un centro a oltre quaranta.  
Una sola caratteristica unica nel settore: zero chiusure.

*Sono dati di rete. Verificabili. Visure, bilanci, testimonianze.*

# ZERO CHIUSURE

Da 1 a 43 centri in 7 anni



# 43

centri attivi nel 2025

# 0

chiusure in 7 anni

# 65.000+

clienti serviti - 4,9 ★ Google

# UNA RETE ITALIANA, VERA



## Lombardia:

- Milano Forlanini
- Milano Porta Venezia
- Milano Cenisio
- Milano C.so Porta Vigentina
- Milano San Siro
- Milano Corso Vercelli
- Milano Rho
- Legnano
- Busto Arsizio
- Varese
- Bergamo
- Brescia
- Monza
- Seregno
- Saronno

## Piemonte:

- Torino
- Novara

## Toscana:

- Firenze
- Firenze Piazza Alberti
- Prato

## Lazio:

- Roma Parlamento

## Campania:

- Caserta
- Salerno

## Veneto

- Padova
- Verona
- Mestre
- Vicenza
- Treviso

## Emilia Romagna

- Bologna Mazzini
- Bologna Fiera
- Bologna Centro
- Bologna San Ruffillo
- Casalecchio di Reno
- Ferrara
- Cesena
- Rimini
- Carpi
- Sassuolo
- Modena
- Reggio Emilia
- Piacenza

## Puglia:

- Francavilla

DA MILANO A SALERNO.  
43 ZONE GIÀ OPERATIVE.



# ST<sup>20</sup>REFIT

da ottobre  
2026.  
in america.

primo centro statunitense  
in Florida, a Miami

MIAMI  
IL PRIMO CENTRO STOREFIT IN AMERICA



**ST<sup>20</sup>REFIT**  
RIMINIWELLNESS  
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

PARTNER GESTIONALE  
**VanigliaPro**

PARTNER FINANZIARIO  
**PagoDIL**  
by Cofidis

DESIGN PARTNER  
**OFT**

GRAPHIC PARTNER  
**IN-GRAFICA**  
WRAP & DECOR

# CHI PARLA DI NOI

*Non siamo noi a doverci raccontare. Lo fanno già loro.*

**MONDADORI**  
ELECTA

"Il Nome Che Ho Scelto" — il libro di Jasmine Haffadi, maggio 2025

**millionaire**

Jasmine Haffadi è Presidente della testata storica dell'imprenditoria italiana

**RIMINIWELLNESS**  
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

Speaker ufficiale — siamo qui, ora, davanti a voi

**franchise**  
**expoPARIS**

Presenti alla più grande fiera al mondo sul Franchising

**VANITY FAIR**

Servizio dedicato: StoreFit come caso di empowerment femminile

**PANORAMA**

Copertina: "Mamma e imprenditore? Si può, ed è bellissimo"

**SALONE**  
**FRANCHISING**  
**MILANO**

Speaker invitata edizione 2025 — franchising di nuova generazione

**L'Espresso**

Copertina: "Se ce l'ha fatta Jasmine"

**STOREFIT**  
**RIMINIWELLNESS**  
THE WELLNESS EXPERIENCE SHOW

PARTNER GESTIONALE  
**VanigliaPro**

PARTNER FINANZIARIO  
**PagoDIL**  
by Cofidis

DESIGN PARTNER  
**LOFT**

GRAPHIC PARTNER  
**IN-GRAFICA**  
WRAP&DECOR

# TRE AFFILIATI. TRE STORIE REALI.

*Sono persone con cui ti metteremo in contatto diretto, prima di firmare.*

## SIMONA

Cesena · 2023  
Seconda apertura Monza 2026

**400.000€+**

fatturato 2025

*"Tre anni dopo apro il secondo centro. La differenza l'ha fatta il metodo: io mi sono concentrata sulla crescita, non sulla sopravvivenza."*

## GABRIELE

Bologna San Ruffillo

**300.000€+**

fatturato annuo

*"Quando ho avuto un problema con un dipendente al sesto mese, l'area manager era da me in 48 ore. Lì ho capito la differenza."*

## CENTRO RE

Reggio Emilia

**350.000€+**

fatturato annuo

*"Il multi-servizio è quello che fa la differenza vera. Senza il secondo servizio non avrei mai raggiunto questi numeri con tre dipendenti."*

# LE ZONE NON SONO INFINITE.

Ogni nuovo affiliato deve avere un bacino di utenza protetto.

Questo significa che ogni zona può ospitare un numero finito di centri.

**43 zone già operative. La tua è ancora disponibile?**

# LOMBARDIA SATURA. EMILIA IN CHIUSURA.

*Centro-sud: dove c'è ancora vero spazio di esclusiva.*



<b>LOMBARDIA</b>	15 zone	<b>SATURA</b>
<b>EMILIA-ROMAGNA</b>	13 zone	<b>ULTIME 2-3 DISPONIBILI</b>
<b>VENETO</b>	5 zone	<b>ULTIME 2-3 DISPONIBILI</b>
<b>TOSCANA</b>	3 zone	<b>AGGREDIBILE</b>
<b>LAZIO</b>	1 zona	<b>AGGREDIBILE</b>
<b>CAMPANIA</b>	2 zone	<b>AGGREDIBILE</b>
<b>PUGLIA</b>	1 zona	<b>AGGREDIBILE</b>
<b>ALTRE REGIONI</b>	ZERO presenza	<b>TUTTE LIBERE</b>

# CHI BLOCCA PRIMA, PRENDE.

*Funziona così, in pratica:*

## 01

### ANTICIPO 30%

Circa 7.400€ + IVA bloccano ufficialmente la zona. L'esclusiva è tua dal momento del versamento.

## 02

### ESCLUSIVA ATTIVA

Nessun altro affiliato può entrare nella tua zona. Neanche con un'offerta superiore. La zona è congelata.

## 03

### SALDO ALLA FIRMA

Il saldo viene versato quando troviamo insieme il locale e parte il cantiere. Non prima.

#### B O N U S   P R E L A Z I O N E

*Dopo l'apertura, eventuali nuove aperture devono essere ad almeno 3 km. E hai sempre il diritto di prelazione.*

# QUANTO SERVE PER APRIRE.

*Numeri puliti. Senza giri di parole.*

VOCE	IMPORTO	TIPO	NOTE
FEE D'INGRESSO	<b>24.900€</b>	una tantum	non finanziabile
KIT COMPLETO EMS	<b>13.900€</b>	finanziabile	leasing 60 mesi
ARREDI BRAND STOREFIT	<b>18.000€</b>	finanziabile	leasing 60 mesi
VACUFIT 2.0 (opzionale)	<b>19.500€</b>	finanziabile	leasing 60 mesi
ROYALTY MENSILE	<b>800€/mese</b>	ricorrente	fisso
MARKETING NAZIONALE	<b>4%</b>	ricorrente	su fatturato

**TOTALE APERTURA BASE**

**56.800€**

**COMPLETA (con Vacufit):**

**76.300€**

# TRE MODI PER ENTRARE.

*Costruiamo insieme la struttura più adatta alla tua situazione.*

*StoreFit fa da garante sul leasing. Non servono bilanci storici. Il modello è pensato per chi parte.*

## 01

### CAPITALE PROPRIO

CONSERVATIVA

Investi direttamente con liquidità tua.  
Meno rate, più margine netto, zero leva.  
Adatto a chi ha 80-90.000€ disponibili e vuole dormire tranquillo.

## 02

### LEASING + CAPITALE

STRATEGICA

Fee in capitale, tutto il resto in leasing  
60/72 mesi. 90 giorni di  
preammortamento. 600-1.000€/mese di  
rata. È il fatturato del centro che paga i  
macchinari.

## 03

### BANDI + ANGEL + LEASING

AVANZATA

Combiniamo leasing, bandi pubblici,  
incentivi statali. Il nostro reparto Angel  
segue tutte le pratiche. Massima leva,  
richiede pianificazione corretta.

# COSA TORNA IN TASCA.

*Margini medi di rete. Non proiezioni: dati di bilancio.*

**2.000€**

**TICKET MEDIO**

cliente / anno

**33,4%**

**MARGINE OPERATIVO**

medio di rete

**72.749€**

**UTILE NETTO**

annuo a centro

**PUNTO DI PAREGGIO**

**18 mesi.**

*180-250 clienti attivi. Raggiungibili con pre-marketing e pre-vendita.*

# SCOPRI DI PIÙ

PRENOTA LA TUA PROVA



VISITA IL NOSTRO SITO WEB



ASCOLTA CHI L'HA FATTO



# DUE COSE PRIMA DI FIRMARE.

*Nessun altro franchise nel fitness te le permette.*

## STEP 1

### Vai in un centro vero.

Prenoti una prova nel centro StoreFit più vicino alla tua zona. Una sessione EMS reale. Vedi le poltrone girare. Parli con la fitness manager mentre vende. Conti i clienti che entrano.

*Una mattina dentro un centro vero vale più di tutta questa presentazione.*

## STEP 2

### Senti chi ha firmato prima di te.

Una call collettiva con 5 affiliati attivi e 2 imprenditori che stavano valutando. Per un'ora si fanno tutte le domande scomode che non ti vengono in mente parlando con un commerciale.

*Margini reali, problemi avuti, errori. Zero filtri.*

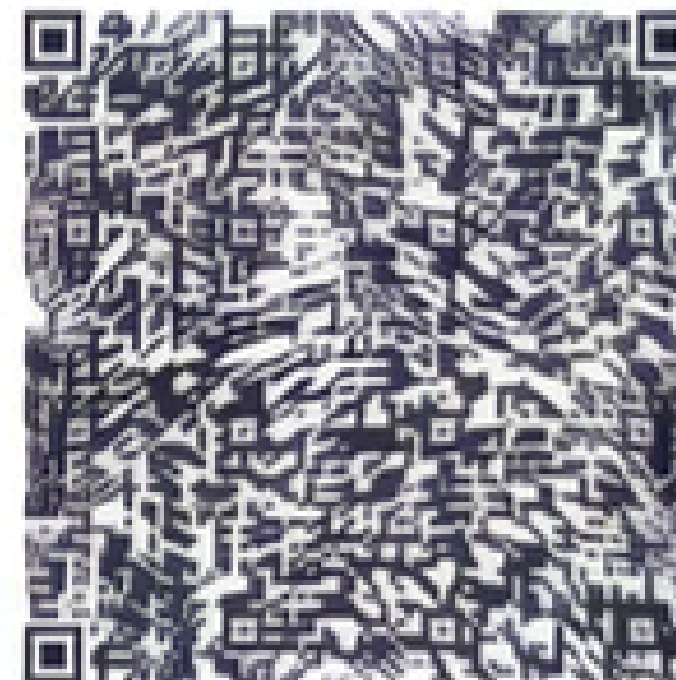
# SCRIVICI SU WHATSAPP.

*Non un commerciale. Non un form. Quindici minuti di conversazione diretta per capire se la tua zona è ancora libera e se siamo allineati.*



## **SCANSIONA PER SCRIVERMI**

*Inquadra il QR e parte la chat con il messaggio già pronto.*



## **SCOPRI DI PIÙ**

*Tutti i dettagli del modello, economics e zone disponibili.*