



#### LA APP

Scarichi la app gratuita (in questo periodo Sportclubby è prima negli store tra le app sportive) scegli i club che preferisci, inviti direttamente altri soci del tuo stesso centro, ma anche chi socio non è, con il link da condividere nei propri social e gruppi. Il sistema fa per te tutta la ricerca dei compagni di partita (o corso), e quando raggiungi il numero ti propone i campi disponibili da prenotare. La app è ostinatamente multisport. «Padel e tennis sono molto richiesti, ma è una scelta del mercato, non nostra», spiega il co-founder Stefano De Amici.

ta per i club». Ma la squadra è molto più ampia: «Abbiamo un team di sviluppo di 11 persone a Charkiv, in Ucraina. Lavorare dislocati non è un problema, lo facevamo anche prima». I primi 15mila euro in Italia sarebbero durati ben poco. Da qui la ricerca di fornitori all'estero. «Li abbiamo trovati in India, dove abbiamo fatto il primo prototipo. È uscita quella che di fatto è ancora la base di SportClubby. Ma c'erano problemi di comunicazione e abbiamo cambiato un paio di fornitori prima di trovarci bene con l'attuale azienda di software ucraina e fondare un nostro team».

Mancava il settore vendite, soprattutto per l'ambito extra torinese. «A febbraio 2018 abbiamo avuto la fortuna di trovare Chiara, che è di Parma ed è partita dall'Emilia. Ma con zoom vendiamo in tutta Italia. Poi partecipiamo alla fiera di Rimini sul wellness». Importantissimo, come sempre, è il passaparola. «La mentalità dei gestori sta cambiando, stanno tornando da noi clienti che un anno fa non credevano nel progetto». La sede torinese al momento è nel coworking Regus di corso Ferrucci, ma presto si sposterà all'incubatore di imprese innovative I3P del Politecnico: «Qui è molto bello, ma all'I3P circolano più startup, più idee giovani, si può fare networking».

SportClubby offre ai club uno strumento per gestire prenotazioni e pagamenti in app. «Molti erano ancora alla carta e penna o al foglio excell. Alcuni avevano gestionali personalizzati, ma erano tutti diversi e complessi. La nostra scelta vincente è stata offrirne uno nostro. In più la app ti collega sempre e aggiorna in tempo reale promozioni, tesseramenti». Alla palestra il servizio costa da 420 euro, fino a un massimo di 1.000 euro l'anno, per il grande centro sportivo. «È super vantaggioso - garantisce De Amici -. Poi c'è una piccola percentuale sui pagamenti». Nel Pinerolese Sportclubby sta cominciando a diffondersi. Si trovano già club a Torre Pellice, Pinerolo, Giaveno, Beinasco e altri centri della cintura. «Ho acquistato l'app durante il lockdown e ho iniziato ad usarla ad aprile - racconta Claudia Peiretti di ChinesiFit di Torre Pellice - Mi trovo molto bene. È semplice ed intuitiva per chi deve prenotare le lezioni e anche per me che devo caricare tutto il gestionale. La userò anche in autunno».



#### LO SPORT IN LOCKDOWN

Nel periodo della chiusura l'attività dei centri sportivi si è praticamente azzerata: «Per aiutarli abbiamo subito convertito il palinsesto da fisico a online, con collegamenti alle piattaforme live» spiega il founder. Per esempio, corsi propedeutici al padel, fintanto che i campi erano chiusi. «Il lockdown ha aiutato i club a capire quanto è importante il rapporto diretto con gli utenti, e la nostra piattaforma, anche dopo la riapertura, si è rivelata perfetta. Abbiamo avuto un picco mostruoso: 30mila utenti da gestire in un mese con le attività streaming. Ovviamente, resta da capire quanti alla lunga reggeranno all'urto del Covid». SportClubby sta anche sviluppando un suo "Osservatorio" sullo sport in collaborazione con "Il sole 24 ore". È in grado di elaborare dati capaci di descrivere il mondo degli sportivi attivi: «Cerchiamo di capire come ragionano le persone. Per esempio cos'altro interessa a chi fa Padel? Così possiamo fornire le informazioni più utili. Questo è il nostro vero tesoretto per il futuro». I dati sono ancora in elaborazione. Ma il sentiment, per Torino, racconta di una ripresa lenta dentro le strutture e di un grande potenziamento in streaming. In lockdown «la gente ha fatto più sport di prima, facendolo da casa e non dovendosi spostare». Ai picchi di attività tradizionali - quelli dei buoni propositi dopo le mangiate natalizie e di settembre - si è aggiunto quello del Covid. «Alcuni club hanno persino trasferiti in un'altra città». De Amici ne è certo: il live non sparirà. Il sistema sport si è riequilibrato: «Il futuro è live, outdoor e indoor. Un centro yoga può fare lezioni in sede, e una volta a settimana organizzare un mattino all'aperto e una sera da casa».

LUCA PROT

Fotografie di ENRICO TURINETTO