



# *PICHT DESK*

*2025-2030*

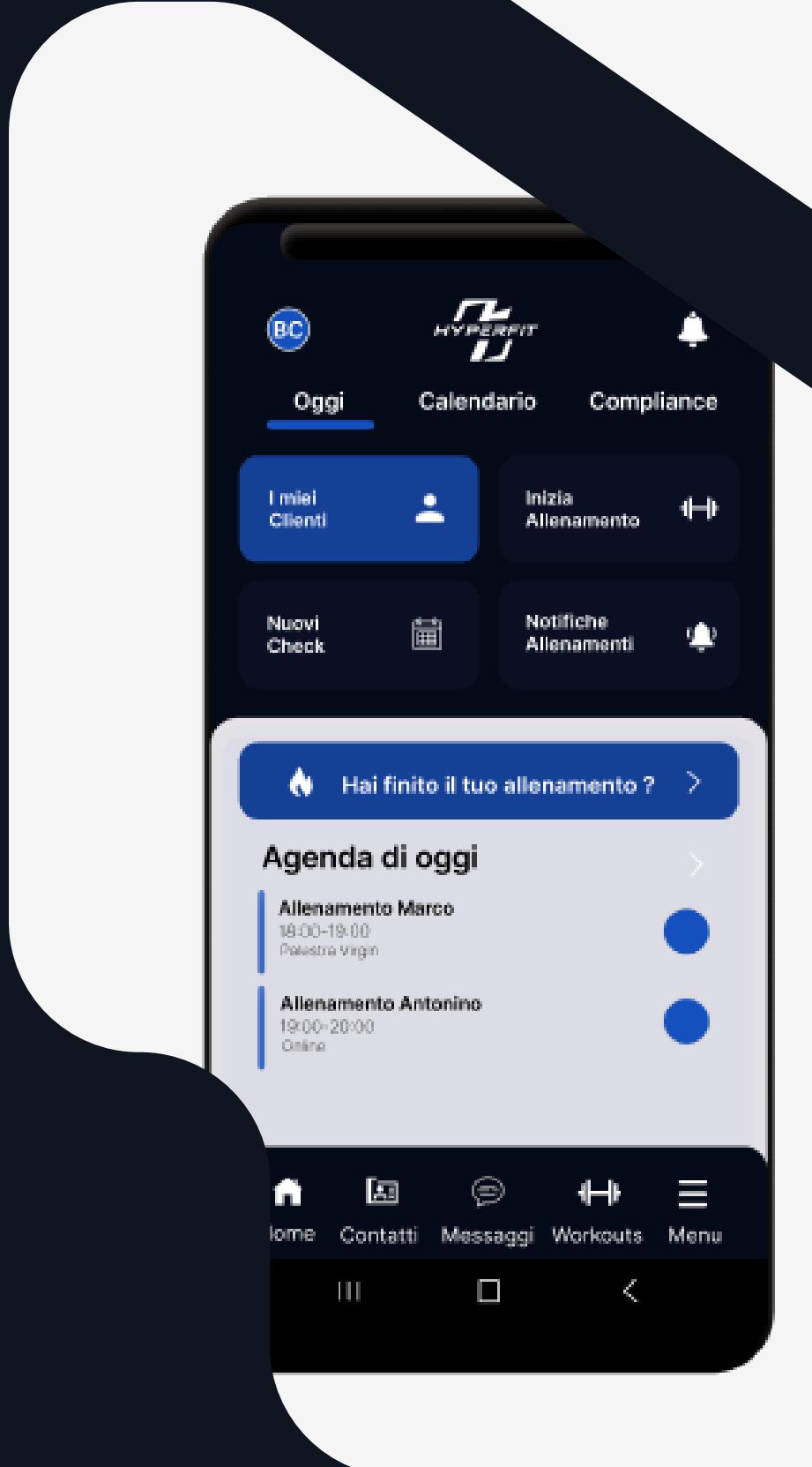
# ALLENNA, CRESCI, GUADAGNA

## CHE CAMBIAMENTO VOGLIAMO CREARE?

**Presentiamo la prima piattaforma che connette personal trainer e clienti in modo smart ed evolutivo, ridefinendo le regole del settore.**

**La nostra missione è creare un ecosistema dinamico e accessibile, dove ogni trainer può trovare nuovi clienti, e i clienti ottengono programmi su misura ad un costo più trasparente e sostenibile.**

**Più valore, più connessioni, più risultati. È tempo di trasformare l'esperienza del fitness, rendendola più intelligente, più personale e alla portata di tutti.**



# IL PROBLEMA

*Perché il sistema attuale ha problemi concreti ?*

**Oggi il mercato del fitness online è inefficiente sia per i trainer che per i clienti:**

**01** *I personal trainer faticano a gestire molti clienti insieme, aggiornare i programmi e mantenere una comunicazione continua, perché mancano strumenti pensati davvero per loro.*

**02** *I clienti ricevono piani standardizzati, faticano a seguirli, e spesso abbandonano per la mancanza di progressi chiari.*

**In più, il mercato è rigido:**

**03** *I PT freelance hanno difficoltà a espandere il loro business online. Senza capacità comunicative.*

**04** *I clienti pagano caro per programmi che non sempre garantiscono personalizzazione e adattamento reale ai loro bisogni.*

# LA SOLUZIONE

*Come cambiamo il sistema ?*

***La nostra app rivoluziona questo scenario con un approccio doppio:***

**01** *Da un lato, offre ai PT strumenti evoluti per gestire meglio i clienti, creare schede smart e comunicare in modo continuo ed efficace.*

**02** *Dall'altro, crea un marketplace dinamico dove ogni cliente può trovare il PT perfetto per le proprie esigenze, pagando solo per il valore reale ricevuto.*

*In più, grazie al nostro algoritmo adattivo, le schede si evolvono automaticamente, modificando serie, ripetizioni e carichi, per garantire progressi misurabili e motivazione costante.*

*Più guadagno e crescita per i trainer, più risultati e accessibilità per i clienti.*

# **FUNZIONALITÀ CORE**

## **CIÒ CHE NOI MIGLIORIAMO**

***Sul mercato, ma solo all'estero, esistono app che cercano di mediare il rapporto tra personal trainer e clienti.***

***Offrono strumenti utili, ma spesso sono frammentati, complessi o pensati più per il fitness tracking che per una reale gestione professionale.***

***Noi abbiamo integrato in modo fluido tutte le funzionalità essenziali che i trainer e i clienti si aspettano, migliorandole nell'esperienza d'uso:***

***Registrazione intuitiva di foto, peso e note per seguire ogni progresso.***

***Una libreria completa di esercizi, con video e spiegazioni.***

***Chat diretta tra PT e cliente***

***Analisi di compliance, sia comportamentale che finanziaria dei clienti.***

# **FUNZIONALITÀ NUOVE**

## **CIÒ CHE NOI STIAMO CREANDO**

*Oltre a integrare e migliorare le funzioni standard, abbiamo introdotto innovazioni uniche*

***Marketplace dinamico dei PT: ogni trainer può proporsi e ogni cliente può scegliere facilmente il professionista più adatto.***

***Algoritmo adattivo di progressione: la scheda di allenamento evolve automaticamente nel tempo, modificando serie, ripetizioni e carichi in base ai feedback e alle performance del cliente.***

***Creazione Facilitata delle schede: un sistema intelligente guida il PT nella costruzione dei programmi settimanali, ottimizzando tempi, priorità e progressioni.***

***Business model centrato sui PT: possibilità di guadagnare direttamente dalla piattaforma, fidelizzare i clienti e scalare il proprio business.***

# COME FUNZIONA

## IL NOSTRO FLUSSO UTENTE È SEMPLICE E IMMEDIATO:

01

*Contatto diretto: il personal trainer conosce il cliente dal vivo (in palestra, eventi, passaparola) e gli propone di utilizzare l'app per gestire in modo professionale allenamenti, progressi e comunicazione continua.*

01

*Marketplace online: il cliente entra direttamente nell'app, cerca un personal trainer adatto alle sue esigenze e inizia il percorso personalizzato.*

02

*Che il primo contatto avvenga nel mondo reale (in palestra, eventi, passaparola) o direttamente online tramite il nostro marketplace, il percorso su app rimane semplice e ottimizzato.  
Il cliente compra pacchetti mensile o trimestrale con il personal trainer scelto.  
Attraverso la compilazione di un form iniziale, fornisce informazioni chiave su obiettivi, livello di allenamento e disponibilità.*

03

*Il PT crea la scheda grazie al nostro sistema guidato.  
👉 Un processo rapido e intelligente che aiuta il trainer a costruire programmi efficaci, settimanali o mensili, ottimizzati su tempi, obiettivi e progressioni.*

04

*Monitoraggio costante dei progressi, con strumenti smart e motivanti.  
👉 Grazie a check fotografici, registrazione dei pesi e analisi automatizzate, clienti e trainer possono vedere i miglioramenti in tempo reale.*

# MODELLI DI BUSINESS

**GUDAGNAMO IN TRE MODI PRINCIPALI:**

## **UNA FEE SU OGNI VENDITA ALL'INTERNO DEL MARKETPLACE.**

**L'app trattiene una commissione percentuale su ogni pacchetto acquistato, mentre il resto va direttamente al personal trainer. Monetizzazione chiara e scalabile: più pacchetti venduti = più guadagni per i PT e per la piattaforma.**

## **ACQUISTO DI SCHEDE PREIMPOSTATE**

**Oltre ai pacchetti personalizzati, l'app offre la possibilità di acquistare schede di allenamento predefinite. Queste sono piani generali, pensati per categorie di utenti con esigenze simili (es. principianti, avanzati, allenamenti a corpo libero, per la massa muscolare, per la definizione, ecc.).**

## **ABBONAMENTO PER L'ALLENAMENTO AUTONOMO**

**L'utente paga una quota mensile fissa e ottiene accesso illimitato al sistema di tracciamento intelligente: l'algoritmo registra i progressi e suggerisce aggiustamenti (serie, ripetizioni, carichi). Libreria completa di esercizi con video dimostrativi. Possibilità di creare e salvare più schede personalizzate. Analisi avanzata delle performance.**

# LA VERA RIVOLUZIONE

*Nel primo modello di business, a differenza delle altre app per personal trainer che adottano un modello a pagamento mensile, comodo per chi le sviluppa ma spesso poco vantaggioso per i trainer, vediamo come l'app sia gratuita per i PT e guadagna solo se loro guadagnano. Questo ci trasforma in un alleato, non in un costo. Riduciamo le barriere all'ingresso, supportiamo anche chi è all'inizio della carriera e partecipiamo attivamente alla generazione di reddito, come fanno piattaforme come Airbnb o Shopify. Il risultato è un modello win-win che motiva i trainer a promuovere l'app, fidelizza i clienti e permette una crescita sostenibile nel tempo.*

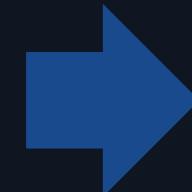
# ANALISI DI MERCATO

*La nostra analisi di mercato si è articolata su tre livelli principali.*

## *Valore Mercato delle App Fitness*

2022

**€8,5**  
Miliardi



2027

**€20,0**  
Miliardi

*Il primo è stato un inquadramento macroscopico del settore fitness, in forte espansione e sempre più digitalizzato, con una domanda crescente di strumenti che facilitino la connessione tra personal trainer e clienti.*



**35.000**  
**500.000**

*Il secondo punto ha riguardato l'analisi della concorrenza e dei numeri dei Personale trainer. Abbiamo esaminato i principali attori del mercato e individuato i limiti del loro modello a pagamento mensile per i trainer, come già evidenziato. Questo ci ha permesso di definire con chiarezza il nostro posizionamento differenziante: un'app gratuita che cresce insieme ai guadagni dei professionisti.*

## *Numeri generati con il sistema excel*

**€22.000** Annui per PT

**100** Clienti che hanno utilizzato il sistema

*Infine — e soprattutto — ci siamo concentrati sull'elemento per noi più concreto e prezioso: l'esperienza reale maturata in questi anni con il nostro foglio Excel potenziato da algoritmi personalizzati. Questo strumento è stato utilizzato, acquistato e mantenuto da numerosi clienti, permettendoci di testare e validare con dati reali l'interesse, l'efficacia e il potenziale del nostro approccio. Proprio da questa base solida nasce l'evoluzione in forma di app.*

*Nel business plan completo è riportata in dettaglio tutta questa analisi, inclusi i numeri, le metriche di utilizzo e i feedback raccolti, che rappresentano un punto di partenza concreto e validato per il lancio della nostra piattaforma.*

# COME VOGLIAMO CONQUISTARE IL MERCATO?

## STRATEGIA GO TO MARKET E SVILUPPO NEGLI ANNI

01

### FASE 1 – LANCIO DIRETTO CON I PERSONAL TRAINER (RETE INTERNA)

👉 Due dei fondatori lavorano attivamente nelle palestre Virgin Active e hanno accesso diretto a decine e decine di colleghi personal trainer. La strategia iniziale è basata sul **contatto diretto**, sull'**invito personale** e sul **passaparola qualificato**, per creare una prima base solida di trainer attivi all'interno dell'app.

02

### FASE 2 – ESPANSIONE TRAMITE MARKETING MIRATO

👉 Questo modello sarà accompagnato campagne social, contenuti educational e collaborazioni strategiche per raggiungere PT freelance e piccoli studi. Il messaggio sarà chiaro: "Ti aiutiamo a guadagnare di più, con meno fatica e più strumenti." L'obiettivo è attrarre professionisti che vogliono digitalizzarsi e fidelizzare i propri clienti.

03

### FASE 3 – ACQUISIZIONE DEL MERCATO B2C (SENZA PT)

👉 In un secondo momento, oltre ad espanderci anche fuori dall'Italia, spingeremo sulle schede preimpostate con il nostro sistema adattivo, rivolgendoci anche a chi non vuole lavorare direttamente con un PT. Questo ci permette di scalare verso il mercato consumer, offrendo una soluzione smart e accessibile per allenarsi in autonomia con qualità professionale.

# CHE RISULTATI CI ASPETTIAMO?

**Abbiamo strutturato un piano di crescita sostenibile e scalabile, basato su acquisizione progressiva di PT, fidelizzazione degli utenti e diversificazione delle entrate.**

**I nostri obiettivi nei primi 5 anni:**

- **Anno 0: Validazione del modello, lancio MVP, primi PT attivi e clienti paganti**
  - **Anno 1: Espansione nazionale tramite marketing e referral**
  - **Anno 2: Ingresso nel mercato europeo [con focus su Spagna e Germania]**
  - **Anno 3: Introduzione di funzionalità AI avanzate e apertura a segmenti B2B [palestre, studi]**
  - **Anno 4 e 5: Posizionamento come piattaforma leader in Europa per allenamento personalizzato online**
-  **Nella tabella accanto presentiamo le nostre proiezioni di fatturato, costruite su ipotesi conservative ma concrete in base al mercato, ai margini e ai modelli di crescita adottati da piattaforme simili.**

	0° Anno	1° Anno	2° Anno	3° Anno	4° Anno	5° Anno
<b>Download</b>	3000	10000	30000	50000	150000	150000-200000
<b>PT</b>	150	500	1000	2000	5000	5000-6000
<b>Utenti Attivi</b>	600	2500	7000	14000	32000	35000
<b>Schede Vendute</b>	200	400	500	700	1000	1500
<b>Revenue</b>	<b>20.000,00 €</b>	<b>308.682,00 €</b>	<b>698.660,80 €</b>	<b>1.362.452,80 €</b>	<b>2.834.291,00 €</b>	<b>4.887.820,00 €</b>
<b>Costi</b>	170.000,00 €	44.400,00 €	393.400,00 €	936.000,00 €	1.656.000,00 €	1.896.000,00 €
<b>Utili</b>	<b>- 150.000,00 €</b>	<b>264.282,00 €</b>	<b>305.260,80 €</b>	<b>426.452,80 €</b>	<b>1.178.291,00 €</b>	<b>2.991.820,00 €</b>

# COSA CI SERVE PER PARTIRE?

***Siamo pronti a costruire la piattaforma che rivoluziona il modo in cui personal trainer e clienti si connettono, lavorano e crescono insieme. Ora vogliamo farlo con il giusto partner.***

## ***Cosa ci serve:***

- ***Sviluppo MVP (app completa, UX, back-end): ~130.000€***
- ***Marketing e acquisizione utenti (fase 1 e 2): ~50.000€***
- ***Spese legali, amministrative, server, consulenze: ~30.000€***
- ***◆ Totale investimento iniziale stimato: 210.000€***

## ***Valutazione e proposta per investitori:***

- ***Valutazione pre-money: 2.000.000€***
- ***Ticket min. per investitore: 10.000€***
- ***Obiettivo raccolta: ~200.000€ in cambio di equity proporzionale, con SAFE.***

***RICORDANDO CHE HYPERFIT SRL, IN QUANTO “START UP INNOVATIVA”, regolarmente iscritta, permette a chi investe di beneficiare di una detrazione Ipari al 65% del capitale investito, secondo quanto previsto a partire dal 1° gennaio 2025, grazie alla Legge n.193/2024***

***Stiamo cercando investitori smart che credano nel potenziale di un mercato in crescita, in un team già radicato nel mondo del fitness e in una visione concreta e scalabile.***

# TEAM

## ***Antonino Contino***

### ***CEO & Personal Trainer***

***Personal Trainer certificato con anni di esperienza anche nella gestione di palestre. Responsabile della gestione aziendale e coordinazione del team. Responsabile della gestione delle comunicazioni con partner e investitori.***



## ***Biagio Ferro***

### ***CTO & Full Stack Developer***

***Ha esperienza nella creazione di soluzioni digitali, con competenze sia front-end che back-end, oltre a una particolare attenzione all'esperienza utente e alla performance del prodotto. La sua capacità di trasformare idee in funzionalità operative è alla base dell'efficienza del processo di sviluppo.***

## ***Victor Kurpita***

### ***CMO & Personal Trainer***

***Anche lui personal trainer, si occupa della parte operativa dell'app, fornendo input essenziali nello sviluppo di funzionalità basate sull'esperienza reale degli utenti target. Coordina il feedback continuo da parte di altri PT e funge da ponte tra il prodotto e il mercato, assicurando che l'app sia realmente utile e desiderata dai professionisti del fitness.***





*Per una visione completa dei numeri, delle strategie e delle ipotesi di crescita, invitiamo a consultare il nostro business plan dettagliato.*

***GRAZIE PER  
L'ATTEZIONE!***



**+39 327 127 51 22**



**[Antoconti00@gmail.com](mailto:Antoconti00@gmail.com)**