



YourPersonal Trainer

Executive Summary



Contact Information

Valentina Righetti
CEO & Co-Founder

(+39) 3881284455
v.righetti@yptrainer.com
www.yptrainer.com

Capital Seeking

500K€

Use of funds

Aperture dirette 52%
Sviluppo IT 11%
Risorse 12%
Marketing 25%

Managing team

CEO & Co-Founder
Valentina Righetti
founder di Office Jam e CMO di Fit And Go

CFO & Co-Founder
Marco Campagnano
socio fondatore e CEO di Fit And Go,
imprenditore seriale

Operation Manager & Co-Founder
Marco Polimanti
imprenditore retail con oltre 10 negozi

Legal Advisor & Co-Founder
Avv. Sonnino Angelo

Community Manager & Co-Founder
Giovanni Di Felice e Andrea Foriglio
personal trainer ed entrambi imprenditori

CTO & Investor
Igor di Paolo
full stack developer

Advisors

Advisor e formatore
Corrado Pirovano
autore del libro Personal Trainer Marketing e
founder della PPC Academy

Advisor
Federico Raccah
imprenditore seriale e business angel in IAG

Pre-Commitment

Short Description

YP Trainer è la prima catena di studi di personal training in sharing economy, un vero e proprio coworking del fitness dove professionisti possono accedere strutture moderne, sostenibili e dotate di IOT completamente on demand.

In pochi click clienti e professionisti del fitness possono prenotare, pagare ed accedere agli spazi per allenarsi. Inoltre i PT possono usufruire anche del servizio di market place e software gestionale per personal trainer (SAAS) che formano un side business molto interessante per il progetto.

Problem/Opportunity

Oggi sempre più persone si rivolgono a personal trainer e sempre più professionisti ambiscono a lavorare su singoli clienti. Il problema sul dove allenarsi è molto sentito poiché parchi e case private hanno diversi svantaggi in termini di attrezzature e fattori meteo, mentre le palestre risultano costose ed affollate e l'apertura di un proprio studio spesso spaventa e risulta di difficile gestione non avendo i PT un background manageriale.

Solution/Product

Una catena di studi PT on demand dove clienti e PT possono svolgere gli allenamenti in completa privacy, come in una palestra privata e senza elevati costi fissi:

- Studi moderni e di design
- Prenotazione e accesso automatico tramite app
- IOT e Sharing economy per una maggiore sostenibilità
- Un sistema di market place per favorire l'incontro tra domanda e offerta

Business Model

Il modello di business si basa su 3 linee di ricavo:

- Affitto di studi diretti
- Ricavi da aperture e royalties di studi in franchising (in città non interessanti per lo sviluppo diretto infatti si può offrire un pacchetto chiavi in mano per i PT che vogliono mettersi in proprio)
- Ricavi per utilizzo piattaforma (modello SAAS a subscription)

Upselling:

- Piani nutrizionali per i clienti finali
- Pack visibilità per i PT
- % su transato per il venduto in app

Market

Il mercato del fitness in Europa genera oltre 110 miliardi di euro ed è in continua crescita (nonostante i due anni di pandemia) con un tasso medio del 5,3% e l'Italia che si posiziona come prima in Europa per spesa pro capite.

Competitors

Ad oggi non ci sono competitor diretti in Italia, l'unico esempio di stessa attività è il caso Silofit, una startup canadese che con questo modello ha raccolto 19mln di dollari.

Possiamo invece considerare competitor indiretti le classiche palestre o i singoli studi personal aperti dal professionista in autonomia.

Traction

- Giugno 2021: landing page, profili social attivi, generazione di 30 pt iscritti in piattaforma.
- Luglio 2021: piattaforma MVP online con piccoli tool come prenotazione online, modulo lead per ogni landing del singolo PT
- Ad oggi: 200 PT attivi tra Roma e Milano
- Gennaio 2022: ricerca primo studio per apertura diretta e partnership con azienda per IOT
- Maggio/Giugno 2022: test in un centro personal e apertura del primo centro automatizzato YP Trainer

Competitive advantage

La conoscenza del settore fitness, in cui la maggior parte del team opera da oltre 5 anni, le partnership, la credibilità ed il network acquisito unito alla capacità di gestire le operation di uno sviluppo retail oltre che digitale, inteso sia come rete di diretti che in franchising (ereditata dagli oltre 80 centri del brand Fit And Go) sono gli assets fondamentali del team.

Le skills di digital marketing e l'expertise maturata nella sua applicazione nel fitness completano il quadro.

Social/Environmental Impact

Lo sviluppo del progetto ha una doppia valenza sia per la promozione dello sport e quindi della salute che per incentivare una crescita economica duratura, inclusiva e sostenibile per i giovani che si affacciano al mondo del lavoro nel settore fitness, contraddistinto in Italia da un'ampia precarietà. A livello ambientale invece potrebbe aiutare sia in un'ottica di città sostenibili poiché l'ampia capillarità ed il modello sharing ben si sposano con l'idea di sostenibilità dell'agenda 2030, sia perché IIOT verrà applicata anche per ridurre gli sprechi energetici, in un'ottica di saving di energia nei momenti di non utilizzo.