

# the **CrossFit** JOURNAL ARTICLES

## Palestra in Garage II - La Rivoluzione

Greg Glassman



*Oggetto: Classi non ufficiali di CrossFit*

*Per: [info@crossfit.com](mailto:info@crossfit.com)*

*Da: Eric Lester*

*Data: 1 luglio 2005*

*Circa 7 settimane fa ho iniziato a fare il WOD con un amico nella palestra della mia università. Da allora abbiamo coinvolto più persone e ora siamo circa 5 abituali a fare il WOD, inclusi noi. Spero che questo numero cresca in autunno quando arriveranno più studenti.*

*Mi piacerebbe creare un sito web per il nostro piccolo gruppo dove possiamo registrare i migliori tempi di ognuno, foto, ecc. Penso che sarebbe una motivazione extra e divertente per tutti. Non abbiamo un allenatore o qualcosa del genere, ma tendo a prendere l'iniziativa, a istruire quando necessario e a concentrarmi sull'incoraggiare.*

*Mi chiedo quale sarebbe il nome giusto per il nostro gruppo e pagina. Il ragazzo che ha iniziato con me ha suggerito "CrossFit ISU" (essendo la nostra università l'Università Statale dell'Indiana) e mi piace perché aumenta la consapevolezza su CF :). Ma penso che questo tipo di nome sia probabilmente riservato alle vere palestre CF con un istruttore certificato...*



Il CrossFit Journal è stato lanciato nel 2002 con un numero intitolato "La Palestra in Garage." In quel numero iniziale abbiamo denunciato la mancanza di una programmazione efficace nelle palestre commerciali e offerto una soluzione con la promessa che "puoi costruire, in modo abbastanza economico, un impianto di forza e condizionamento di classe mondiale nel tuo garage!"

Ora ritorniamo al concetto di palestra in garage di CrossFit per riferire sui successi di quelli che possono essere centinaia di palestre CrossFit emergenti e le aspirazioni e motivazioni delle persone dietro di esse.

1 di 6



Gli appassionati di CrossFit stanno facendo capolino a Londra, New York, New Brunswick, Porto Rico, Baghdad, Afghanistan e Qatar. I gruppi di CrossFit si riuniscono in parchi pubblici, garage e rimesse, cantine, fienili, case di ex tiranni, palestre commerciali, ripostigli, accademie di arti marziali e università, sotto le tribune e in basi militari.

Tre anni fa abbiamo visto il movimento CrossFit come un'alternativa agli stabilimenti di palestre commerciali predominanti e al loro approccio caratteristico di "grande magazzino", basato su macchine e body building. Abbiamo promosso l'idea della palestra in garage in gran parte per offrire rifugio ai nostri programmi più atletici, che non trovavano spazio nelle palestre commerciali.

Oggi ci vediamo come parte di una battaglia più ampia tra le grandi catene come Gold's, Bally's e 24-Hour Fitness e le strutture più piccole, di cui la catena Curves è l'esempio più noto.

Nell'ultimo decennio, le piccole strutture di pochi migliaia di metri quadrati e meno hanno fatto molta strada nella lotta per guadagnare quote di mercato nell'industria del fitness. Piccoli locali che offrono Pilates, yoga, allenamenti brevi e fitness per donne e bambini sono emersi in centri commerciali e gallerie in tutto il paese.

Il dominio del mercato del modello di grande magazzino è un fenomeno interessante, poiché la sua stessa dimensione potrebbe essere, in ultima analisi, il risultato di un modello fisiologico difettoso. Se accettiamo la necessità di esercizi distinti e macchinari dedicati per ogni parte del corpo, creiamo un bisogno di ettari di spazio e decine di macchine.

La grande quantità di spazio richiesta per i programmi di body building basati su macchine e i costi straordinari associati a affitto, attrezzature e permessi (il parcheggio è spesso un problema legale) si adattano bene a impiegati con salario minimo, bassa qualifica e alta rotazione. Da Bally's stai affittando lo spazio e i ragazzi con le polo sono decorazione. La tecnologia determina il modello di business.

Metri quadrati, numero di piani e quantità di attrezzature sono per il modello di grande magazzino ciò che "posizione, posizione, posizione" è per il mercato immobiliare residenziale. Questa mentalità persiste fino ad oggi. Le grandi palestre commerciali offrono corsi di Pilates, yoga o Jazzercise solo per contrastare la minaccia delle strutture più piccole e specializzate e per rimanere alla moda.

Da dove provengono i concorrenti delle piccole strutture? Spesso, dalle grandi catene stesse. In ogni body building



Nella palestra, tra le macchine, ci sono una o due persone che hanno scoperto i pesi liberi, hanno un buon occhio per il movimento, si prendono cura della clientela, desiderano ottenere un reddito professionale e sanno che sono ciò che fa tornare le persone. I membri lo dicono spesso.

Le grandi palestre di culturismo ispirano i loro migliori allenatori a iniziare e gestire piccole palestre. Questi allenatori scoprono che una cattiva programmazione non richiede molto spazio o attrezzature—può essere fatta in un piccolo spazio.

Da soli, nelle loro piccole palestre, accumulano corde per saltare, palle svizzere, uno o due bilancieri olimpici, una bici statica o uno stepper, un mucchio di materassini pieghevoli e manubri di vari pesi. Le spese più grandi tendono a essere l'attrezzo crossover con cavi/pulegge e gli specchi. Hai visto queste strutture in dozzine di centri commerciali—sono tutte uguali.

Ciò che l'allenatore delle grandi palestre scopre immediatamente quando diventa proprietario di una micro-palestra è che tutto è meglio quando si è da soli. La paura che i clienti non lo seguissero era infondata (spesso sono loro a iniziare o persino finanziare il cambiamento), i guadagni aumentano anche con l'affitto, e la vita in generale è meravigliosa. Un allenatore impegnato in una piccola palestra è una persona felice.

La micro-palestra è molto più di una grande palestra in scala ridotta. La grande palestra vive di iscrizioni ed è più redditizia quando migliaia si iscrivono e solo poche centinaia partecipano realmente. L'operatore della piccola palestra si occupa di allenamento, e i clienti pienamente coinvolti e con alta fidelizzazione sono un tesoro. La differenza nei modelli di business impregna l'atmosfera e la cultura di entrambi i modelli. Il cliente è meglio servito nella micro-palestra e lo sa.

Non solo l'allenatore guadagna di più nella propria piccola struttura, ma, ironicamente, la programmazione generalmente migliora proprio a causa della mancanza di risorse—cioè, di macchinari. Questo è spesso sorprendente, persino eccitante, sia per l'allenatore che per il cliente.

Una grande palestra in una vasta area metropolitana degli Stati Uniti perde uno o due dei suoi migliori allenatori ogni anno, perché iniziano la loro attività di allenamento privato. Non tutti vanno nei centri commerciali o nei parchi di ricerca—alcuni iniziano in residenze private o garage—ma la maggior parte prospera comunque.

La popolarità, i successi e i bassi costi di avvio e gestione delle piccole palestre hanno ispirato una legione di aziende a offrire opportunità di franchising di micro-palestra. Una rapida ricerca rivela "Slim and Tone", "Personal Training Institute", "Contours Express", "Elements Diet and Fitness", "J.W. Tumbles", "Slender Lady".



“ShapeXpress,” “LA Boxing,” “Anytime Fitness,” “Intrivah Fitness,” “FUNchise,” “Strides Women’s Fitness,” “The Blitz,” “Vert Peak Fitness Centers,” “Fitwize4Kids,” “It Figures,” “Ladies Workout Express,” “Scrimage,” “21 Minute Convenience Fitness,” “Nitro Fitness,” “Club 50 Fitness,” “Designing Women’s Weight Loss,” “IMX Pilates,” “The Little Gym,” “123 Fit,” “Ultimate Woman Fitness,” e “HIT Sports Training Centers”—tutti provenienti da un'unica fonte.

Tuttavia, il colosso sul divano è la franchigia Curves, con oltre 9.000 sedi in tutto il mondo. La rivista Entrepreneur ha classificato Curves come la #2 Miglior Franchigia Generale, #1 Franchigia in Più Rapida Crescita, #1 Franchigia a Basso Investimento e #1 Franchigia di Fitness.



Curves offre lezioni di circuito a intensità variabile in piccole palestre con personale minimo. L'allenamento di Curves genera una risposta cardiorespiratoria attraverso schemi misti di reclutamento motorio grossolano. I partecipanti commentano che “è divertente e funziona”.

Questo è esattamente ciò che facciamo in CrossFit. Le somiglianze sono notevoli, così come le differenze. In CrossFit insegniamo alle persone a muovere i loro corpi, non le macchine. Questo è solo l'inizio.



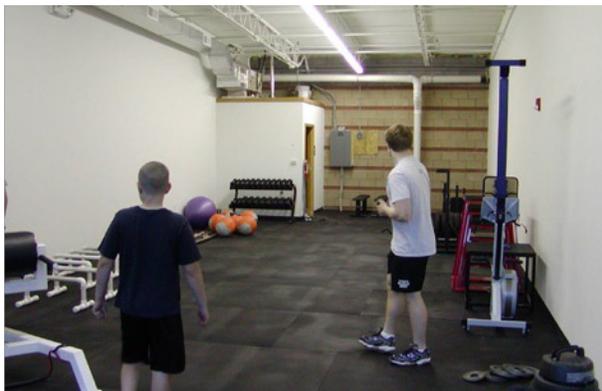
Curves è una franchigia. CrossFit non lo è e non lo sarà mai. I franchising di Curves sono focalizzati sul guadagno. Sventolare la bandiera di CrossFit non implica un intento monetario. I CrossFitters si uniscono attorno a movimenti funzionali costantemente variati, eseguiti ad alta intensità. I CrossFitters si affiliano come una confederazione di praticanti di fitness autentici che condividono risorse affidabili.

Il meglio che CrossFit offre, una programmazione efficace e una comunità costruttiva, lo fa gratuitamente. La famiglia di allenatori e partecipanti che lavora sotto la bandiera di CrossFit è motivata, in vari gradi, dal dovere verso il paese, la cameratismo, la descrizione del lavoro, il sogno atletico, il miglioramento personale e il profitto. Le comunità che CrossFit serve e sostiene sono la migliore testimonianza che un programma di fitness potrebbe offrire. Gli individui che formano la nostra comunità sono un tributo sufficiente per qualsiasi impresa.



CrossFit è un movimento di base basato su Internet che invita tutti coloro che si preoccupano realmente della forma fisica a tirare fuori l'auto dal garage, prendere dei pesi, una barra, alcuni dischi, una barra per trazioni e alcuni anelli, e provare l'Allenamento del Giorno. Invitare un amico a partecipare moltiplicherà l'esperienza. Continua e avrai bisogno di uno spazio più grande.

Non c'è spazio? La mancanza di una struttura non è rilevante per il potenziale. CrossFit NYC è iniziato a Central Park. Dai un'occhiata a CrossFit Baghdad.



Per chi considera l'affiliazione: ottenere guadagni a sei cifre lavorando solo di mattina è possibile, anche se non facile, ed è molto gratificante. Sebbene non offriamo un modello di business formale o un piano per affiliati, abbiamo scoperto che una combinazione di lezioni di gruppo e allenamento individuale può generare entrate professionali. La natura e i mercati riveleranno nel tempo modelli di business più e meno efficaci per gli affiliati.

Il successo commerciale di Curves dovrebbe dare fiducia a chi considera un'attività di allenamento basata su CrossFit. Un programma migliore, qualche finestra e l'ammissione degli uomini non negheranno il potenziale della piccola palestra.

Vogliamo promuovere una rivoluzione nel fitness che privilegi la ricerca della funzionalità, non della forma; che misuri le prestazioni, non l'anatomia. Vogliamo anelli e pesi in gomma nelle nostre palestre, non macchine. Crediamo che il luogo in cui ti alleni sia meno importante di come ti alleni e che con chi ti alleni conti più dell'attrezzatura che hai. Sappiamo che questo può essere realizzato in spazi ridotti e abbiamo dimostrato che il garage è un ambiente valido come qualsiasi altro per forgiare un fitness d'élite.

#### I Dieci Migliori Consigli per un'Affiliazione di Successo a CrossFit

##### 1. Divertiti

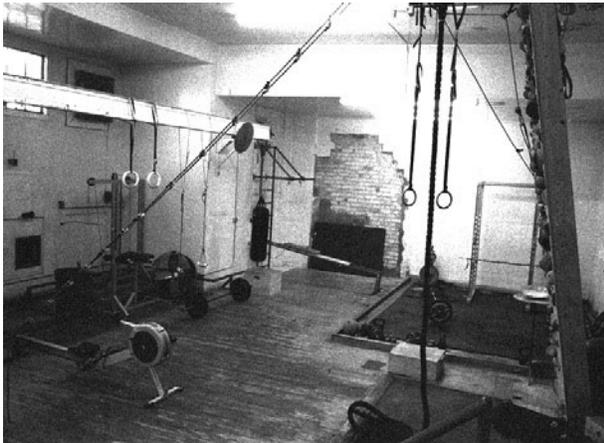
Se non ti diverti con l'esercizio e l'allenamento, nessuno vorrà farlo con te. I gruppi più forti lavorano e giocano insieme. Trova attività extra per il tuo team.

##### 2. Inizia in piccolo e preparati a cambiare

Comincia nello spazio più piccolo ed economico disponibile e trasferisciti quando lo superi. Inizia nel tuo garage e allena lì fino a quando i vicini si uniscono a te o si lamentano del rumore. Restare senza spazio significa che puoi permetterti più spazio.

Lo spazio industriale è meglio di quello commerciale. Lo spazio industriale è più economico, ha soffitti più alti, viene con porte avvolgibili ed è generalmente superiore allo spazio commerciale. Sii una destinazione.

Maggiori informazioni sugli affiliati CrossFit e sul processo e i requisiti per affiliarsi sono disponibili sulla pagina affiliati CrossFit.



Greg Glassman è il fondatore di CrossFit, Inc. e Crossfit Santa Cruz ed è l'editore del CrossFit Journal. È un ex ginnasta competitivo ed è stato un allenatore di fitness e allenatore di condizionamento dall'inizio degli anni '80.

#### 4. Non fare del male a nessuno

La rabdomiolisi: è una minaccia potenzialmente letale per i nuovi; fai molta attenzione. Questo è un pericolo reale e presente. Evitare la "rhabdo" deve essere la preoccupazione principale nelle prime sessioni di allenamento. Coinvolgere un principiante sconosciuto in una classe di gruppo già formata è un invito alla rhabdo.

#### 5. Padroneggia le basi

Solo insistendo sui fondamenti adeguati, un gruppo troverà successo con la programmazione CrossFit. Il più grande errore di allenamento che vediamo è insegnare movimenti avanzati a persone che non hanno padroneggiato i prerequisiti.

#### 6. Sfrutta i talenti del tuo team locale

Idraulici, elettricisti, imprenditori generali, produttori, medici, avvocati e commercialisti tra voi saranno orgogliosi di dare una mano. Le palestre di successo dipendono dalle risorse di tutti i loro membri.

#### 7. Affidati a [www.crossfit.com](http://www.crossfit.com)

I talenti collettivi della famiglia CrossFit sono ineguagliabili altrove. Questo progetto è guidato e supportato da Internet.

#### 8. Scatta foto

Documenta gli sforzi e i successi del tuo gruppo con foto e copri le pareti e il web con queste immagini. Fai diventare stelle i tuoi lavoratori migliori e più dedicati. Costruisci l'eredità del tuo programma fin dal primo giorno.

#### 9. Inizia con lezioni individuali e poi passa a classi di gruppo

I migliori istruttori di gruppo hanno perfezionato le loro abilità attraverso l'istruzione individuale. Solo raramente un istruttore senza esperienza uno a uno offrirà un prodotto professionale a un gruppo. (Il tuo tasso di abbandono si correla anche con il numero del tuo team che inizia con istruzione individuale).

#### 10. Istruisci, presenta, dimostra

CrossFit è un laboratorio di idee per il fitness; guida con il pensiero. Costruisci il tuo programma per essere una risorsa potente per la tua comunità. Opuscoli, relatori ospiti e presentatori, discussioni e video accelereranno la comprensione e il progresso del tuo team.