

CON QUESTA GUIDA CERCHERO' DI FARTI CONOSCERE AL MEGLIO LE ATTREZZATURE USATE.

E' GIUSTO SECONDO TE PAGARE UN "TAPIS ROULANT" FINO A 6000/7000€ ?

Spendere quasi il doppio del prezzo di un USATO per l'acquisto di un tapis roulant o altro attrezzo sarebbe giusto se e solo se i tuoi clienti sono disposti a pagarti il doppio del loro abbonamento.

QUANTO DOVREBBERO PAGARTI IL "MENSILE" CHI SI ALLENA SU UN ATTREZZO COSÌ COSTOSO?

Penso seriamente che i prezzi degli attrezzi siano lievitati un po' troppo, per non dire che sono veramente esagerati. Oggi ci sono delle bike da spinning che costano fino a € 2000, o tapis roulant che costano sino a 7000€. A fronte di investimenti così importanti spesso si incassano abbonamenti annuali di circa 20/30€ mese, non penso che questo sia corretto.

CHE DIFFERENZA PUOI TROVARE SU UN "TAPIS " DA 6000€ RISPETTO AD UNO DA 3000€ ?

Che differenza REALE può percepire un tuo cliente medio se dovesse correre su un tapis nuovo da 6000€ o su uno stesso tapis simile usato da 3000€?

Pensi noterebbe qualcosa?

Mi permetto di risponderti io: NESSUNA DIFFERENZA.

Praticamente, se un attrezzo è rigenerato in modo corretto è impossibile accorgersi quasi se è nuovo o usato. Durante una corsetta qualsiasi frequentatore di palestra non riesce a trovare nessuna differenza, e questo è un test che ho voluto fare qualche anno fa.

TI E' MAI SUCCESSO CHE UN CLIENTE ABBAIA DECISO DI PAGARTI IL DOPPIO DEL SUO ABBONAMENTO SENZA MOTIVO?

Non sto scherzando, è una domanda seria. Mi piacerebbe capire se ti è mai successo che un tuo cliente abbia deciso di pagare il tuo abbonamento in palestra il doppio di quanto costa.

Ti scrivo questo perché a me è successo di avere dei clienti che hanno comprato un attrezzo NUOVO piuttosto che il mio USATO pagandolo fino al doppio di ciò che chiedevo io.

E ti posso assicurare che si tratta di cifre importanti.

LO SAI QUAL E' IL COSTO MAGGIORE DI UNA RIPARAZIONE SU UN TAPIS ROULANT USATO RIGENERATO?

Capisco, hai dei dubbi sull' acquisto di un prodotto usato. Hai paura di prendere una fregatura, o di comprare un prodotto che non andrà bene.

Bene cercherò di fare un po' di chiarezza anche su questo.

Premesso che stiamo parlando di acquisto di prodotti rigenerati e come tali intendiamo prodotti sui quali sono stati fatti degli interventi e delle sostituzioni di alcuni pezzi (ad esempio i miei prodotti vengono venduti con "CARTELLA CLINICA", un libretto di garanzia dove sono annotati tutti i pezzi che sono stati sostituiti e le riparazioni fatte), in modo da ridurre i rischi che l' attrezzo possa dare dei problemi.

Se vengono fatti degli interventi di sostituzione di pezzi usurati quali ad esempio i cuscinetti del motore e dei rulli, se viene sostituita cinghia e nastro, e fatti ulteriori ceck-up, si riduce al minimo la possibilità che ci siano dei problemi in futuro.

Di conseguenza i costi di eventuali riparazioni futuri si riducono al minimo o addirittura non se ne presenteranno.

HAI DEI DUBBI SUL COSTO DI UNA RIPARAZIONE SUL TUO ATTREZZO "USATO"

Quanto pensi possa costare ad un intervento di riparazione sul tuo tapis usato?

Ma soprattutto se il tapis USATO CHE HAI COMPRATO HA: il nastro nuovo, i cuscinetti nuovi, la cinghia nuova, cosa vuoi che possa mai succedere?

Puoi avere problemi sul motorino inclinazione inclinazione ? Spenderesti circa 200€

Puoi avere problemi sul motore? Andresti a spendere circa 200€

Potresti avere un corto su una scheda ? Sono circa 150€

E poi?

Niente più , cosa potrebbe mai succedere oltre a quello descritto?

Ti ho fatto questa premessa perché voglio portarti a capire che con quello che risparmi in fase di acquisto come differenza tra un nuovo ed un usato, hai un margine tanto elevato che se anche dovessi essere l' uomo più sfortunato del mondo ad aver comprato un tapis con dei problemi, comunque anche riparandolo nel migliore dei modi comunque ti rimarrebbero in tasca un sacco di soldi.

PENSI CHE LA GENTE SI SCRIVA IN PALESTRA PER GLI ATTREZZI CHE HAI?

Questa è una riflessione importante perché a differenza di ciò che di solito ci viene raccontato, posso assicurarti che la gente che frequenta una palestra o almeno il 70% di loro, non riconosce differenze tra attrezzi di diverse marche.

Come scritto sopra il 30% delle persone può essere sensibile al fatto di allenarsi su un attrezzo piuttosto che su un altro, ma stai certo che nessuno di questi può riconoscere se un attrezzo è nuovo o usato RIGENERATO. Dopo 15 anni mi accorgo ancora che la gente spesso confonde il tapis HOMEFITNESS con quelli professionali, quindi figuriamoci di cosa stiamo parlando.

E ti sfido a fare un piccolo test, prova a chiedere ai soci della tua palestra se hanno idea del prezzo di un tapis di quelli che hai in palestra, ti posso garantire che nessuno si avvicinerà al prezzo reale che hai pagato lo stesso. Tutti penseranno che costano molto di meno.

quasi non riconosce la differenza neanche tra tapis roulant professionale e casalingo, figuriamoci come potrebbe fare a riconoscere la differenza tra un tapis roulant nuovo ed uno usato nel momento in cui dovessero essere tra l'altro lo stesso modello.

Inoltre se la gente dovesse iscriversi in tutte le palestre con le attrezzature nuove, dovremmo vedere chiudere tutte le palestre nei dintorni con attrezzature più vecchie.

Non mi sembra che fino ad ora sia questa la situazione che si verifichi...

CHE DIFFERENZA PASSA TRA CHI HA UN' ESPERIENZA DI PIU' DI 15 ANNI E CHI STA INIZIANDO ADESSO?

Ti ho scritto questo perché così come è facile che un istruttore o un ragazzo che si è allenato per un po' di tempo decida di aprire un palestra, è altrettanto facile comprare attrezzature usate e rivenderle, ma non penso che chiunque stai iniziando adesso possa avere la stessa esperienza di chi lo fa già da diverso tempo.

L'esperienza è nel riconoscere un problema quasi subito, nel reperire pezzi di ricambio abbastanza facilmente, nella conoscenza del prodotto in modo dettagliato e non ultimo nel desiderio di rimanere sul mercato per altri 15 anni almeno e quindi nella massima correttezza in ciò che ti viene venduto.

Spero di essere stato abbastanza chiaro nella presentazione di quello che faccio e di come ho vissuto il mercato delle attrezzature.