

## Informativa n.7 - Tariffe

Come promesso, Vi presentiamo il nostro piano tariffario e relative motivazioni.

Il nostro primo nostro obiettivo è quello di rendere **autonome e sostenibili** le attività, poiché, contrariamente alla storia di queste strutture, non potremo fare affidamento su nessun contributo in conto/gestione.

Abbiamo dimostrato la sostenibilità economica del nostro progetto, come richiesto dal bando di gara, con un business-plan asseverato, costruito sulla base delle tariffe attualmente applicate dagli operatori coinvolti. In particolare:

- **Fitness** - Le attuali tariffe applicate dal ns. Club di Via Triulziana
- **Piscine** - Le attuali tariffe applicate in Via Parri, confrontate con altre realtà di Milano (Cozzi, Mincio, ecc.)
- **Tennis** - Le attuali tariffe applicate dal ns. partner, A.s.d. San Donato Tennis, gestore da anni del tennis nel Parco Mattei.
- **Bar Ristorante** - Le attuali tariffe applicate dal nostro partner che opera da anni all'interno del Parco Mattei
- **Parcheggio** – E' prevista la sosta gratuita per i primi 30 min. per agevolare accompagnatori e richiedenti informazioni. Per le successive due ore sarà applicata una tariffa agevolata per i fruitori delle attività sportive (oggi ipotizzata di un euro - 2,5 h = **€ 1,00**). In ultimo, verrà applicata una tariffa penalizzante per le ore successive, per evitare l'uso improprio del parcheggio. Saranno previste, poi, una serie di varianti (ad es.: il parcheggio potrà essere compreso nell'abbonamento, la durata della tariffa agevolata verrà estesa per la piscina estiva, ecc.)

Il business-plan contiene una media ponderata delle precedenti ipotesi, al netto di iva, degli sconti promessi sia per i residenti e dipendenti del Comune di San Donato pari al **10%**, che agli anziani, disabili e famiglie numerose pari al **20%**.

**Le tariffe iniziali potranno liberamente variare negli anni a insindacabile giudizio dell'operatore.**

La libertà di tariffa è stata una delle condizioni che ha consentito la nostra partecipazione a questo bando di gara. Ne avevamo parlato in aula consiliare durante l'estate 2016, quando siamo stati chiamati a discutere sulle nuove linee guida insieme agli altri operatori interessati e, già in quella occasione, avevamo ricevuto il consenso da parte dell'Amministrazione e dell'Ufficio Tecnico.

Abbiamo posto tale condizione sposando i principi della concorrenza perfetta (A. Smith), dato che nel nostro settore non esistono né monopoli né barriere d'ingresso.

**Sulla base di detto principio, i prezzi verranno decisi dal mercato:**

**La variabilità degli stessi costituisce lo strumento principale di intervento per garantire la sostenibilità aziendale.**

## **Il servizio da offrire e la ricerca degli utenti da soddisfare è, invece, una decisione aziendale.**

Semplifichiamo con un esempio sul fitness.

A parità di servizio offerto, un prezzo troppo basso o troppo alto genererebbe squilibri tra domanda e offerta con conseguenze dannose in entrambi i casi. Un prezzo troppo alto comporterebbe un'offerta superiore alla domanda con la conseguenza di un numero di abbonamenti venduti non sufficiente a coprire i costi di gestione. In caso contrario, invece, un prezzo troppo basso comporterebbe un eccesso di domanda rispetto alle quantità di abbonamenti disponibili, con la conseguenza di non poter soddisfare la domanda e ottimizzare i risultati aziendali.

Per ottenere l'equilibrio, dunque, l'impresa deve poter agire aumentando o diminuendo i prezzi.

La nostra scelta, relativa al tipo di servizio da offrire, è stata facilitata dall'esperienza maturata in circa **13 anni di gestione** del Centro di Via Triulziana. Soprattutto durante i primi anni abbiamo dovuto effettuare molte modifiche delle tariffe. La possibilità di variare nel tempo i prezzi, è stata per noi lo strumento fondamentale per raggiungere l'equilibrio.

Per consentire a più persone l'utilizzo dei nostri impianti, nel Club di via Triulziana, abbiamo creato una vasta gamma di abbonamenti personalizzando i servizi ed i costi in base alle esigenze dell'utente, senza obbligarlo a comprare servizi in eccesso.

Quasi tutti i centri fitness propongono principalmente l'abbonamento "open", che consente l'utilizzo tutti i giorni in tutti gli orari. Anche noi proponiamo questo abbonamento, ma il suo costo è chiaramente il più alto e difficilmente viene sfruttato appieno dall'utente (pochi si allenano tutti i giorni). Viene comunque acquistato da coloro che vogliono essere liberi di allenarsi in qualsiasi momento.

Per favorire l'utilizzo dei nostri impianti a più utenti abbiamo, quindi, creato le seguenti possibilità:

- Gli utenti che non frequentano corsi collettivi, contrariamente ad altri centri fitness, non sono costretti ad acquistarli, con la conseguente riduzione di costo e di sprechi.
- Abbiamo creato gli abbonamenti, a giorni alterni (blu-arancio), che consentono oltre ad un minor costo/spreco anche di allenarsi con orario libero 2/3 giorni feriali oltre a sabato e domenica, quindi 4 o 5 giorni a settimana.
- Per chi non può frequentare durante la settimana, abbiamo creato l'abbonamento week-end.

La personalizzazione è stata creata anche negli orari giornalieri, con gli stessi principi, e in particolare:

- **Pausa pranzo** - preferito da chi lavora a San Donato e vive altrove.
- **Mattina** - frequentato principalmente da anziani e da chi lavora su turni
- **Pomeriggio** - frequentato generalmente da ragazzi
- **Sera** - frequentato generalmente da chi esce tardi dal lavoro

Per mitigare le restrizioni di giorni e orari tutti gli abbonati possono usufruire dell'ingresso giornaliero con lo sconto del 50%.



Il nostro Club ha già raggiunto il suo punto di equilibrio. Questo significa che la qualità dei nostri servizi soddisfa un numero sufficiente di utenti (oggi 1.500 abbonati attivi). Il nostro punto di partenza per il nuovo progetto sarà quello di offrire servizi simili a quelli attuali e nel tempo valutarne gli effetti, tenendo conto che il nostro principale obiettivo è la ricerca della sostenibilità mai esistita in passato in questi impianti, in quanto concepiti e realizzati come un benefit riservato ai dipendenti della più grande azienda italiana (Eni).

Ora gli impianti saranno **aperti a tutti**, come desiderato dall'Amministrazione Comunale e da noi tutti che abbiamo accettato questa grande scommessa e, con l'aiuto dei nostri soci, finanziatori e collaboratori, siamo convinti di **poterci riuscire**.

Il nostro intervento farà risparmiare all'Amministrazione i notevoli importi che da molti anni spende per coprire i disavanzi di gestione. Con tali nuove risorse il Comune potrà garantire ai cittadini più deboli sussidi e convenzioni per agevolare lo sport e il benessere nel territorio. Crediamo che questo sia il suo ruolo istituzionale, **non il nostro**.

Vi aspettiamo questa sera, **per festeggiare** questa nuova entusiasmante avventura.

La Direzione