



Gentile CLIENTE

La Itaca Srl si dedica da oltre 22 anni alla realizzazione di un sistema informatico GYMGEST dedicato alle aziende di servizi per il tempo libero, quali sono i centri sportivi (palestre e piscine), centri fitness e wellness, centri ludici, parchi acquatici, centri benessere, spa, centri estetici, centri riabilitativi, ecc.

Questo sistema è cresciuto negli anni, avvalendosi tempestivamente delle sempre nuove tecnologie che il mondo dell'informatica e dell'elettronica continuamente mette a disposizione, ma soprattutto valorizzando le preziose esperienze effettuate nella informatizzazione di aziende italiane che in questo settore costituiscono conosciutissimi punti di riferimento e di evoluzione.

La costante leadership nei lunghi anni di attività, dovuta ai contenuti sempre moderni, completi ed innovativi del sistema informatico prodotto, ha contribuito e contribuisce, in modo deciso e propositivo alla crescita del fitness ieri e del wellness oggi, con grandi vantaggi per l'economia del settore e per tutti gli operatori coinvolti. Al centro della filosofia professionale della Itaca c'è il cliente, al quale il nostro personale altamente qualificato offre un prodotto ed un servizio completo ed efficace e una risposta "su misura" per le sue esigenze. Siamo convinti, noi della itaca, di poter continuare ad affermarci in Italia e di poter contribuire, grazie alle nostre strategie e al nostro impegno, al successo di un numero sempre maggiore di aziende del settore.

L'augurio è che le nostre strade si incrocino quanto prima, per una proficua collaborazione futura.

Moreno Allegrini
Presidente del Consiglio di Amministrazione

Tutti i diritti riservati. Questa brochure, redatta a cura della Itaca Srl mediante tecniche elettroniche (Desk Top Publishing), contiene informazioni protette da Copyright di proprietà della Itaca Srl. Nessuna parte della presente documentazione potrà essere copiata, riprodotta, trasmessa, trascritta, memorizzata in sistemi di archivio, oppure tradotta in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo elettronico, magnetico, ottico, chimico, manuale, o altro, senza esplicito consenso scritto della Itaca Srl.

Gymgest, Ulisse, Proxy, Front Office, Money Card, Booking, Planning Piscina, Catch Tag, T-lock sono marchi registrati della Itaca srl.

STORIA DI UN SUCCESSO

Nel 1989 Allegrini Moreno, Cattalini Nello e Ianda Maria Cristina, danno vita alla ITACA Srl e nel Settembre dello stesso anno viene effettuata la prima installazione di Gymgest. Nell'anno successivo viene rilasciata la versione 2 che per l'epoca possiede soluzioni tecnologiche di avanguardia. Si riesce a far girare due processi, gestionale e controllo accessi, in ambiente DOS. Nel 1993 esce la versione 3 che consente la multiutenza. I grandi clubs italiani si avvicinano al prodotto con grande interesse. Nel 1995 viene rilasciata la versione 4 che rappresenta quanto di più avanzato esiste all'epoca. Il software è modulare. Nel 1996 inizia la produzione di lettori magnetici, manuali e motorizzati. L'anno successivo viene annunciato *Proxy*, il controllo accessi in radiofrequenza. La soluzione rappresenta per l'epoca quanto di più tecnologicamente avanzato esiste nel controllo accessi. Viene prodotto il lettore duale (magnetico/radiofrequenza). Nel 1999 la Itaca si trasferisce nella prestigiosa sede in S. Cassiano a Vico, Lucca. L'anno successivo viene lanciato sul mercato *ULISSE*, software per la gestione dell'attività fisica. Ulisse è integrato con Gymgest. Nel 2002 viene rilasciata la versione 5 di Gymgest, che rappresenta quanto di più avanzato esiste oggi in Europa nei gestionali per aziende di servizi del benessere. Nel 2003 viene stipulato con Vodafone un accordo per l'invio automatico degli sms con Gymgest. L'anno successivo viene rilasciato il modulo "CRM", supporto indispensabile nella gestione della relazione di qualità col cliente. Nel 2005 viene annunciato il sistema hardware/software per la gestione integrata degli azionamenti di docce, phon, porte, solarium, ecc. con trasponder. Viene annunciata la produzione della serratura elettronica a trasponder per armadietto. Nel 2006 viene annunciato il modulo software E-COMMERCE ed il modulo software E-BOOKING. Nel 2010 si implementa la versione di Gymgest 6, che utilizza il meglio delle tecnologie attuali sul mercato. Nel 2011 la Itaca entra nel gruppo ZUCCHETTI.

PROFILO AZIENDALE

Anno di costituzione	1989
Forma giuridica	Srl con capitale sociale € 33.600 int. vers.
Presidente	Moreno Allegrini
Organico	3 ingegneri, 4 periti informatici, 2 periti elettronici, 2 rag. progr.
Attività	Produzione di sistemi informatici per la gestione di aziende di servizi per lo sport, il fitness, il wellness, la salute, il tempo libero. Produzione lettori magnetici e radiofrequenza, produzione macchine per barriere di controllo accessi. Progettazione grafica e produzione di tessere magnetiche e trasponder Consulenza ed assistenza nella informatizzazione delle strutture. Consulenza gestionale, fiscale e marketing.

LA MISSIONE

Pensiamo, progettiamo e realizziamo soluzioni informatiche innovative, finalizzate al governo della complessità del management; soluzioni che costituiscono una risorsa produttiva e strategica, un patrimonio durevole, un fattore di efficienza e di successo nella competizione reale.

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

L'esperienza di oltre 22 anni nel settore

Itaca da oltre 22 anni lavora ininterrottamente nella analisi e programmazione, basandosi sulle ormai profonde conoscenze dei problemi da gestire, possedute dal personale, in base alle continue esperienze fatte in prestigiose realtà dove si è installato il sistema informatico. Esperienze che hanno prodotto come risultato la realizzazione di un sistema di qualità, completo ed affidabile

La struttura aziendale

Le validissime risorse umane presenti in azienda hanno consentito la realizzazione di un sistema informatico software/hardware unico. Ingegneri e periti informatici, ingegneri e periti elettronici lavorano incessantemente alla progettazione, produzione e aggiornamento delle parti costituenti, col risultato che oltre il 90% del sistema è progettato e realizzato all'interno dell'azienda. Il risultato finale è l'assoluta integrazione fra i componenti che lo costituiscono, aspetto fondamentale caratterizzante un "sistema" vincente.

L'apertura del sistema

Gli scenari in cui viene installato Gymgest®, contengono spesso altri sistemi, altri software o altri hardware. La strategia aziendale Itaca è quella di rendere aperto il proprio sistema al colloquio con altri, allo scopo di ottimizzare l'utilizzo delle tecnologie per la efficiente gestione della complessità dell'azienda di servizi sportivi, estetici, ludici e di benessere.



UN SOLO APPROCCIO: QUALITÀ'

I primi per capacità di innovazione, eccellenza dei servizi, affidabilità dei prodotti.

E' per noi motivo d'orgoglio l'essere riconosciuti dai clienti come business partner, portatori di un solo stato mentale: miglioramento continuo della qualità.

GYMGEST®

Il sistema informatico integrato per la gestione dell'impresa di servizi per lo sport, il fitness, il wellness, l'estetica, la riabilitazione, il tempo libero

Il sistema informatico Gymgest® è costituito da due strutture fondamentali:

- la struttura **software**

La struttura software sovrintende alla pianificazione, alla gestione ed al controllo della attività organizzativa ed economica della azienda

- la struttura **hardware**

La struttura hardware completa le funzioni precedenti soprattutto nei processi di controllo della fruizione e del consumo dei servizi e dei prodotti, da parte dei clienti (barriere, lettori, serrature, docce, phon, ecc.)

Il prodotto è completamente modulare sia nella componente hardware che in quella software. La modularità permette di acquistare il sistema informatico che meglio si adatta alla struttura da gestire e ai criteri di gestione applicati, e consente la realizzazione e l'upgrade del sistema anche in fasi successive nel tempo.

La struttura software è costituita da:

- Modulo base Gymgest®
- Modulo Controllo accessi
- Moduli Gymgest® optional



IL MODULO BASE

Tutti i nostri clienti hanno il bisogno “base” di gestire il rapporto coi loro clienti. Per rapporto va inteso quello “umano relazionale”, quello “economico”, quello “organizzativo”, quello “marketing”. Il modulo *base* di Gymgest® sovrintende alle strategie operative di questi “rapporti” semplificando i processi e rendendoli efficienti. Un altro bisogno base è costituito dalla capacità di poter capire le dinamiche aziendali attraverso l’analisi dei dati in forme semplici e sintetiche, in sintesi la capacità di “controllo” dell’azienda.

Le procedure di *configurazione* consentono di strutturare le informazioni tabellari: le *tabelle*; gli archivi di base: i *listini*, i *corsi*, le *agende*; i modi operativi: i *parametri*, le *stampe documenti*, la posizione *icone*, ecc.

Si strutturano quindi le informazioni base relative agli *impianti*, le *aree*, i *reparti*, le *sale*, le *ragioni sociali*, le *casce*, attraverso una flessibile struttura ad albero. Si configurano le *figure professionali*, quali *operatori*, *consulenti*, *istruttori*, *estetisti*, *fisioterapisti* ecc. Si definiscono le oltre 40 tabelle *generali* fra cui: *forme di pagamento*, *convenzioni*, *aliquote IVA*, *sconti*, *fonti*, *omaggi*, ecc.

La strutturazione dei *listini*, rappresenta una delle fasi fondamentali della configurazione, in quanto si deve poter coniugare il legittimo desiderio della maggior articolazione possibile della proposta commerciale, con la capacità reale di gestione da parte del controllo accessi. I quattro listini disponibili: *servizi*, *prodotti*, *card*, *ricaricabile*, consentono la piena soddisfazione di quanto desiderato. Qualunque *tipo di gestione* e *forma di vendita* dei servizi *semplici* e dei *pacchetti*, e dei prodotti, trova piena applicabilità in questi listini consentendo la ottimale gestione di *iscritti* ed *occasionalisti*. L’eventuale organizzazione dei *corsi* e delle *agende di prenotazione* completano questa fase.

La decisione dei modi operativi del software: *gestionale*, *controllo accessi*, *stampe documenti*, ecc. si realizza attraverso la definizione degli oltre 300 *parametri*, che consentono di plasmare il sistema ai propri desideri. Terminata la fase di configurazione si può procedere alla gestione del rapporto con l’iscritto.

Il rapporto “umano relazionale” si realizza attraverso una *anagrafica* semplice e completa, che permette una facoltativa raccolta di dati importantissimi per un processo conoscitivo a sostegno di una relazione duratura.

Il rapporto “economico” è gestito da una pagina iscrizioni mediante la quale si procede alla archiviazione di ogni operazione di acquisto: iscrizione, rinnovo, conguaglio, upgrade, integrazione, rateizzazione, emissione documenti e contratti, adesione a corsi, prenotazioni, ecc., operazioni che consentiranno poi di avere quadri riepilogativi dell’iscritto estremamente significativi per un fondamentale supporto al rapporto “marketing”.

Le operazioni di acquisto effettuate nella pagina *iscrizioni* troveranno poi piena applicazione nel processo “organizzativo” Questo è costituito sostanzialmente dalle procedure di organizzazione dei *corsi*, *delle agende di prenotazione* e del *controllo accessi*, che insieme sovrintendono al controllo della *fruizione* dei servizi e prodotti acquistati. Si realizza attraverso la pianificazione e regolamentazione delle aree e degli orari fruibili e attraverso l’organizzazione dei punti vendita e delle barriere di controllo con le più adatte tecnologie.

Per il reale “controllo” dell’azienda sono disponibili procedure di *stampa*, *analisi e statistiche* strutturate con criteri razionali e semplici. Queste sono raggruppate per: *anagrafica*, *iscrizioni*, *card*, *cassa*, *corsi*, *ingressi*, *ricavi*, *crm*, *booking*, *agende*, *sospensioni*, *armadietti*. Per ognuno di questi gruppi è disponibile una query mediante la quale si impostano filtri di estrazione target di ogni tipo e inoltre si impostano *formati stampa* totalmente personalizzati. Sempre per ogni gruppo sono inoltre disponibili statistiche significative ed importantissime.

IL CONTROLLO ACCESSI

Basato sulla tecnologia *magnetica* e/o *radiofrequenza*, è strutturabile a seconda delle esigenze di gestione e controllo da soddisfare.

Il funzionamento in *tempo reale* consente di avere informazioni “subito” relative alla movimentazione degli elementi controllati (persone, veicoli, docce, phon, porte, solarium, ecc.). In ogni momento della giornata è possibile avere informazioni sugli accessi all’istante in cui si effettua l’indagine.

Partendo dal principio che il controllo accessi deve costituire un semplice deterrente tendente ad evitare dispersioni o perdite di tipo economico e fenomeni di abusivismo e tendente al controllo delle risorse energetiche, e al controllo della fidelizzazione del cliente, abbiamo lavorato per rendere possibile la modulazione del livello di deterrenza. Ciò è reso possibile da un software estremamente flessibile, dalla adozione di dispositivi e tecnologie di riconoscimento affidabili e flessibili e dalla scelta di barriere la più ampia.

La scelta all’acquisto dei “giusti” dispositivi e tecnologie per il controllo accessi, e la flessibilità del software permettono all’acquirente una totale configurazione iniziale ed una eventuale modulazione successiva sulla scorta delle esperienze maturate.

Il controllo accessi è finalizzato alla gestione di due tipologie di clienti: gli *iscritti* e gli *occasional*.



Al cliente *iscritto* in anagrafica viene consegnata una tessera o un trasponder personale e potrà essere gestito in una o più *tipi di gestione*.

- a tempo
- ingressi scalare
- denaro scalare
- ingressi a salire
- denaro a salire
- fruizione immediata
- costo unitario
- denaro/codice servizio
- calcolo numero ingressi
- calcolo date da ingressi
- ingressi/prenotazioni
- tempo a consumo

Nell’ambito di questi 12 *tipi di gestione* possono entrare in gioco molte altre variabili che consentono di personalizzare la procedura di controllo accessi ad un livello eccezionale. Queste sono: le fasce orarie, gli orari dei corsi, gli orari di prenotazione, il n. max ingr. per settimana, il controllo rientri, i giorni bonus, la tolleranza orario, il fido economico, l’età, le rateizzazioni, costi doccia/phon, tempi attivazione, orari permanenza, le penali, le aree consentite, il costo ingressi per fascia oraria, ecc.

Al cliente *occasionale* viene consegnata una tessera o un trasponder che gli permetterà di entrare nelle aree consentite, di effettuare operazioni di azionamento docce, phon, solarium, ecc., di acquistare prodotti nei punti vendita e di consumare nei punti di somministrazione. Ciò anche in base al tipo di *pacchetto* acquistato all’ingresso.

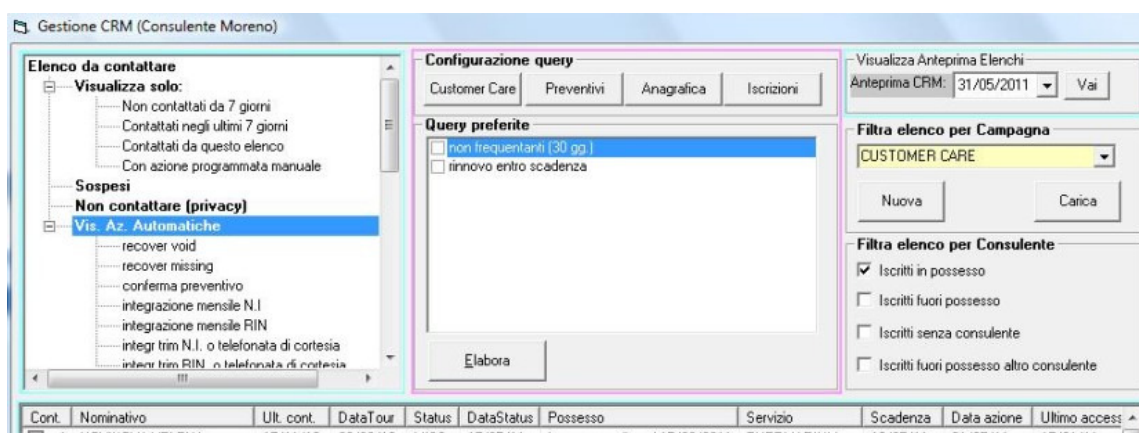
I MODULI OPTIONAL

IL CRM

Il modulo software CRM letteralmente **Gestione del rapporto con il cliente** è “l’insieme delle tecniche e degli strumenti che permettono di mettere a punto e di promuovere una relazione di qualità con i clienti”. Nell’informatica, il CRM è oggi una delle frontiere tecnologiche più avanzate per la promozione e lo sviluppo del business.

In Gymgest® il modulo CRM permette di gestire e monitorare tutto il rapporto commerciale con l’iscritto, attraverso il controllo delle fasi che questo percorrerà durante la sua presenza all’interno del centro. La gestione e il monitoraggio di questo rapporto è incentrato sulla dinamica dello status del cliente, a partire dal suo arrivo fino all’iscrizione, durante la frequenza, dopo la scadenza e così via.

Gli **status del cliente** sono definiti da una serie di termini specifici, con significato molto preciso, che aiutano il personale addetto alla vendita, nelle azioni commerciali rivolte alle diverse tipologie di clienti classificati con tali status. Si inizia dalle azioni su “prospect” che conducono allo stato “pif” (pay in full) o allo status “void”, si passa attraverso le azioni di “retention” (fidelizzazione) con prospettiva di upgrade, integration e rinnovo, fino alle azioni di recover per i “miss” (dispersi). Tutte le azioni di marketing relazionale individuali o collettive (prove, preventivi, colloqui, telemarketing, sms, email, schede allenamento, test, ecc.) effettuate dal personale verso i clienti vengono raccolte e strutturate nel database allo scopo di renderle “circolanti” e quindi disponibili al personale che potrà farne uso in futuro per ottimizzare la qualità del rapporto con il cliente.



Il **CRM operativo** razionalizza e automatizza l’interazione diretta col cliente anche attraverso l’organizzazione giornaliera del lavoro fornendo elenchi di iscritti, sulla base di filtri predefiniti, su cui il consulente deve intervenire con azioni singole o collettive. Entrano in gioco selezioni basate su variabili fondamentali quali campagne, status iscritti, fidelizzazione e anzianità, piani di retention, promozioni, ecc., oltre a variabili secondarie che sono centinaia.

Il **CRM analitico** permette di raccogliere, organizzare e analizzare informazioni sui clienti allo scopo di fornire al manager un continuo supporto di tipo feedback, un ritorno a ciclo continuo di dati statistici, per ottimizzare e riorganizzare la produzione di servizi e il loro marketing.

IL PLANNING CORSI

L'organizzazione delle attività di una piscina è questione complessa, soprattutto per quanto attiene alle scuole nuoto. Il modulo **planning corsi**, costituisce lo strumento ottimale per dare semplicità alla gestione della complessa organizzazione.

La procedura di “**configurazione**” permette, attraverso la impostazione di tutte le variabili in gioco, la strutturazione dei piani vasca, (planning), secondo i liberi criteri di ogni gestore. Le variabili configurabili in ogni planning sono: le vasche, le corsie, i giorni e gli orari di utilizzo vasche e corsie, l'ora di inizio e di fine, le griglie orari, i servizi coinvolti, il colore dei servizi, gli istruttori, gli orari di disponibilità istruttori.

All'interno di ogni planning si possono inserire i **corsi** attraverso le variabili: nome del corso, data inizio/fine del corso, num. max. iscritti, servizio di appartenenza, livello, fascia d'età, istruttore, giorni e orari, vasca, corsia. Per ogni corso si inseriscono gli iscritti, con procedura manuale, semiautomatica o automatica. Gli orari di scelta da parte dell'iscritto possono essere vincolati o liberi (un bambino può scegliere giorni e orari liberamente). Si possono effettuare **preiscrizioni** e **liste di attesa**. E' disponibile la funzione “rinnovo corso” che permette di duplicare la struttura del planning per periodi futuri in modo velocissimo.

Vasca grande Vasca piccola | centro estivo |

Vasca piccola - Dal 30/05/2011 al 05/06/2011

	Lunedì 30/5			Martedì 31/5			Mercoledì 1/6			Giovedì 2/6			Venerdì 3/6			Sabato 4/6			Domenica 5/6		
	C1	C2	C3	C1	C2	C3	C1	C2	C3	C1	C2	C3	C1	C2	C3	C1	C2	C3	C1	C2	C3
09:45									N												
10:00									N							V	V	N			N
10:45									N							V	V	N			N
11:30			G						N			G				V	V	N			N
12:15																					
13:00																					
13:45																					
14:30						G			G						G						
15:15				V	V				N				V	V							N
16:00	V	V		V	V				N	V	V		V	V							N
16:45	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N			N
17:30	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N	V	V	N			N
18:15	V	V		V	V		V	V	N	V	V		V	V		V	V				N
19:00	V	V		V	V					V	V		V	V							

In ogni planning è possibile inserire **lezioni private**, riservare spazi o corsie per eventi occasionali, effettuare zoom per visualizzazioni dettagliate, effettuare ricerche corsi velocissime, modificare in tempo reale la griglia degli orari.

Il planning piscina di Gymgest® è **storico**: spostandosi avanti/indietro nel tempo, con la funzione “cambia settimana”, il planning ci fornisce la visualizzazione dei dati dei corsi relativi alla settimana scelta. Se andiamo indietro nel tempo “vedo” la situazione dei corsi e degli iscritti a quel tempo. Oggi impostare il planning e i corsi del futuro e accettare prenotazioni e preiscrizioni a quei corsi fin da oggi; preiscrizioni che diverranno valide il giorno di inizio fissato.

Dal planning piscina si passa direttamente alla gestione, secondo le diverse forme, dell'iscritto. Le due operazioni primarie, il pagamento e l'inserimento nel corso, possono essere effettuate contestualmente o separatamente, sia che si abbia un solo pc alla reception, o più pc di cui uno dedicato al planning. Può essere effettuato prima il pagamento poi l'inserimento nel corso, o viceversa, a seconda della logica operativa adottata.

Semplici e veloci le funzioni di cambio corso, cambio livello, prenotazioni ai corsi, sospensioni.

Gestire con il software la complessità di un planning piscina, è oggi possibile, grazie a Gymgest®.

IL PLANNING AGENDE

Le attività soggette a prenotazione costituiscono talvolta una complessa questione organizzativa. Diventa allora fondamentale avvalersi di una procedura che consenta una operatività semplice e veloce e che automaticamente gestisca i vincoli e le regole a cui le prenotazioni sono soggette. E' poi strategico che sulle prenotazioni vada ad agire il controllo accessi. La procedura permette la visualizzazione di un piano settimanale, dove per ogni spazio dedicato alle attività (vasche, sale, ..., ecc.) sono inseriti negli orari prestabiliti i corsi/agende prenotabili. La grande flessibilità di questa procedura consente per ogni "servizio" la prenotabilità su più agende, e per ogni agenda la prenotabilità da più servizi.

Attraverso la **configurazione** si definiscono gli spazi planning agende in cui si tengono le attività (vasche, sale,, ecc.). Si impostano uno o più planning agende con gli orari di inizio/fine, l'intervallo orario di base, e quali spazi vogliamo disponibili in quel planning agende per ogni giorno. Poi si procede all'inserimento delle agende di prenotazione, che potranno essere rese visibili anche su più planning agende.

Prenotazioni		lezioni individuali												
		lunedì 30/05		martedì 31/05		mercoledì 01/06		giovedì 02/06		venerdì 03/06		sabato 04/06		domenica 05/06
		Spin	Fluid	Spin	Fluid	Spin	Fluid	Spin	Fluid	Spin	Fluid	Spin	Fluid	Spin
08:30									fluid					
09:15			fluid	Amix				Atapis		Aspin				
10:00		Aspin												
10:45														
11:30														
12:15														
13:00		Atapis		Aspin			fluid	Amix						
13:45		Aspin		Atapis		Amix					Amix			

La configurazione di ogni agenda permette di definire il nome e l'identificatore sul planning, date inizio/fine, posti disponibili e posti lista di attesa, i servizi prenotabili, lo scalare alla prenotazione o all'accesso, minimo ore per la disdetta, riaccredito automatico o manuale, il controllo delle disdette fuori tempo, ecc. Si deve poi definire il tipo di prenotazione: obbligatoria o facoltativa, su cui interverrà il controllo accessi con soluzioni diverse. E' inoltre disponibile una indicazione cromatica che indica "posti liberi", "posti quasi esauriti", "posti esauriti". Vi è poi la gestione del o dei tipi di prenotazione, singola o multipla, da parte di "iscritti" e/o "occasionalisti", immediata o in lista di attesa, ecc. La prenotazione è inoltre possibile abilitarla da web, attraverso il modulo e-booking. La parte di analisi permette l'estrazione di statistiche delle prenotazioni da operatore, da web, le disdette in tempo e fuori tempo, l'analisi prenotazioni rispettate/non rispettate.

IL BOOKING

In molti centri vengono svolte attività dove la prenotazione **one-to-one** è strategica. Diventa quindi fondamentale possedere un sistema informatico che permetta l'organizzazione dei booking, la flessibilità nella gestione degli stessi ed il controllo delle performance delle risorse coinvolte, per il supporto alle decisioni di intervento proattivo e correttivo. Attività quali estetica, riabilitazione, personal training, solarium, ecc. necessitano di strategie di pianificazione nel tempo e nello spazio che non si limitino esclusivamente alla mera annotazione degli appuntamenti.

La **pianificazione** deve rispondere a precise esigenze strutturali ed alla ottimizzazione delle disponibilità del personale oltre che alle desiderata dei clienti. Non secondaria è la necessità della certezza delle prestazioni fornite.

La **configurazione** dei booking tiene conto, a seconda della tipologia dei servizi a cui è collegato, il numero di attrezzi disponibili, gli orari delle attività, la durata della prenotazione e la sovrapposibilità (trattamenti estetici), il personale disponibile e loro orari di lavoro, gli spazi (box, campi, ambulatori, ecc.) e gli orari di disponibilità, gli orari e giorni di apertura. I vari booking hanno piena libertà di configurazione relativamente alle caratteristiche dei servizi a cui sono dedicati (orari in asse verticale o in asse orizzontale).

Estetica - Medica PT Concept					
lunedì 02/05/2011	martedì 03/05/2011	mercoledì 04/05/2011	giovedì 05/05/2011	venerdì 06/05/2011	
0700	0700	0700	0700	0700	0700
0800	0800	0800	0800	0800	0800
0900	0900	0900 Dott. Bassi €	0900	0900 Dott. €	0900
1000	1000	1000	1000	1000	1000
1100	1100	1100	1100 DELL'ORO LIMIANA €	1100	1100 Disabili €
1200	1200	1200	1200	1200	1200
1300	1300 ALFIERI ROBERTA €	1300	1300 ALFIERI ROBERTA €	1300	1300 DEIANA ELISABETTA €
1400	1400	1400 GALBIATI CHIARA €	1400	1400 PELLIZZARI FRANCA €	1400
1500	1500	1500	1500	1500	1500
1600	1600 giorgio €	1600	1600	1600	1600
1700	1700	1700	1700	1700	1700
1800	1800	1800	1800	1800	1800
1900	1900 mosca €	1900 RIZZOLLO € BEDONI €	1900	1900	1900 mosca €
2000	2000	2000	2000	2000	2000
2100	2100	2100	2100	2100	2100
2200	2200	2200	2200	2200	2200

La **visualizzazione** può essere settimanale, per operatore, per attrezzatura, per iscritto, per servizio, per reparto, per attrezzatura/reparto, per operatore/reparto. La possibilità di utilizzo di "overbooking" e "last minute" ottimizza lo sfruttamento delle risorse. La totale integrazione tra booking e iscrizioni permette la prenotazione o la pianificazione delle prenotazioni su tutti i tipi di gestione (a tempo, a ingressi scalare/salire, a denaro scalare/salire, ecc.) con effetto immediato all'atto della prenotazione sull'iscrizione, o successivo mediante il controllo accessi, sulla base del tipo di gestione scelta dal cliente in fase di acquisto.

L'**integrazione** con i vari tipi di lettori di tessere o proxy rende flessibilissima la gestione della fruizione dei servizi prenotati, fino all'azionamento automatico delle apparecchiature prenotate (solarium, ecc.). Con l'autoprenotazione attraverso totem con touch screen o via internet con l'e-booking si completa l'integrazione del booking con il cliente. Sostanziale l'analisi dei dati di utilizzo delle risorse (servizi, macchine, personale, ecc.) e la capacità di controllo della redditività degli stessi, per dare al manager la capacità di capire l'andamento dei fenomeni aziendali.

E-BOOKING

Le procedure di prenotazione che Gymgest possiede, e cioè: il “booking”, il “planning agende”, e le “agende standard”, sono accessibili anche da web. Il cliente che ha acquistato servizi prenotabili, può ricevere un “account” da Gymgest, utilizzabile per l’accesso alla procedura di e-booking accessibile direttamente dal sito del centro. Attraverso la configurazione del modulo si stabiliscono i diritti di prenotazione/disdetta da web da parte del cliente, il quale potrà da una connessione internet effettuare le prenotazioni.



[User: MARISA] [LOGOUT](#) [PRENOTA](#) [LE TUE PRENOTAZIONI](#) [PASSWORD](#) [INFO](#)

Corsi Spinning
03/06/2011

Scegli il corso che vuoi prenotare.

SPINNING alle 12.45 (10 posti disponibili su 14 posti liberi)

SPINNING alle 20.45 (11 posti disponibili su 16 posti liberi)

La procedura opera in **tempo reale**: il cliente quando prenota vede le **disponibilità reali** in quel momento, ed effettuata la prenotazione, questa è immediatamente registrata nel sistema.

E-COMMERCE

L’enorme diffusione della rete internet e la ormai raggiunta sicurezza nella gestione dei pagamenti online rendono possibile e soprattutto semplice la pratica degli acquisti di servizi e prodotti su web. La Itaca ha messo a punto un modulo optional del software GYMGEST, che fornisce questa opportunità alle aziende di servizi per lo sport, per il benessere e per il tempo libero. Chi fra queste è dotato di spazi quali spa, termarium, estetica, ecc. e che effettuano proposte di fruizione anche di tipo occasionale, senza cioè obbligare ad acquisti di abbonamenti classici, può trarre da questa opportunità di marketing su web sicuri vantaggi.



(Elimina)	(Categoria)	(Descrizione)	(Regala)	(Prezzo)	(Totale)
X	Massaggi	Mass. Svedese 60.1 seduta esterno		€ 43,00	€ 43,00
X	Ingressi	Termarium.1 ingresso		€ 15,00	€ 15,00
				Totale:	€ 58,00

[Aggiungi Prodotti](#) [Svuota Carrello](#)

[Acquista](#)

Una volta entrati nel circuito di pagamento di BANCA SELLA - GESTPAY, avrai a disposizione le seguenti modalità di pagamento: Carta di Credito (Visa e Mastercard), PayPal.

CARRELLO
Acquisti: 2
Totale: € 58,00

L’**acquisto su web** di servizi occasionali si offre infatti non solo come metodica per l’acquisto occasionale per proprio conto, ma anche per fare acquisti a scopo di omaggio.

Se i servizi acquistati hanno l'obbligo della prenotazione, l'acquirente dovrà effettuarla, attraverso il modulo software E-BOOKING di Gymgest, che in questo caso si attiverà automaticamente. Attraverso la configurazione dell'e-commerce è possibile stabilire quali acquisti hanno l'obbligo della prenotazione, quali è facoltativa e quali non è consentita.

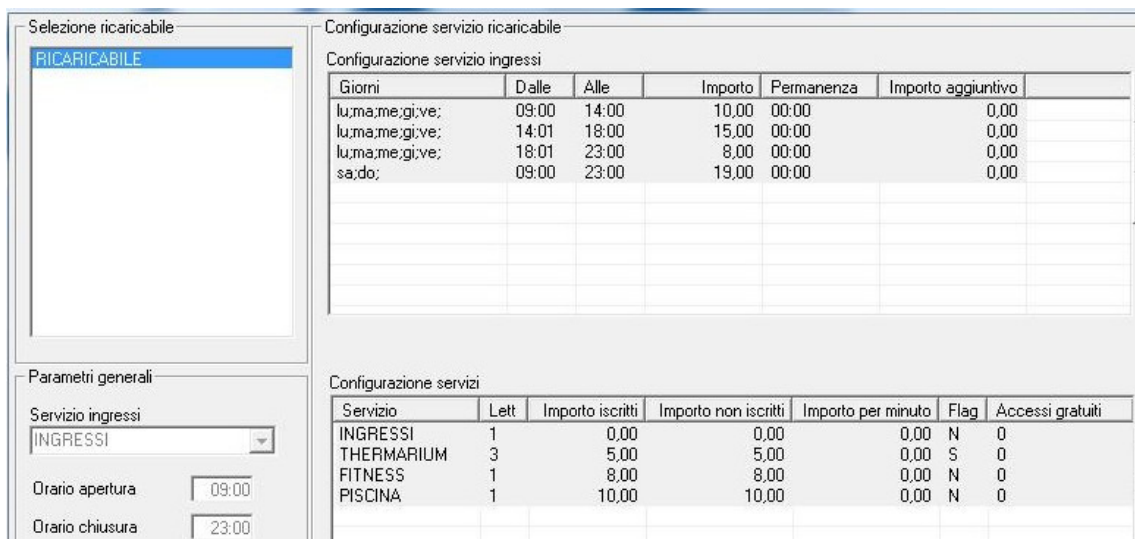
Per la fruizione dei servizi basta presentarsi alla reception del centro col voucher. Con la digitazione del codice voucher o la lettura del codice a barre, Gymgest rintraccia l'acquisto fatto da web per attivare tutte le procedure relative all'ingresso.

L'**acquisto via web** non si limita ovviamente ai soli **ingressi singoli**, ma può essere utilizzato anche per **acquisto di abbonamenti, iscrizioni, trattamenti, 'Gift Card'** o addirittura per i **corsi di nuoto**.

Il software Gymgest fornirà, attraverso le procedure di riepilogo economico, precisi report di tutte le transazioni avvenute via web, per poterne gestire anche le competenze IVA e IRES in contabilità. I centri che utilizzano questo modulo di Gymgest ne traggono proficui vantaggi e soddisfazioni proprie e da parte dei loro clienti.

MONEY CARD - RICARICABILE

E' una moderna forma di vendita e di fruizione di servizi e di prodotti che il club può offrire ai propri iscritti. La caratteristica principale di questa forma di vendita è la totale configurabilità dei tipi di servizio che l'iscritto può fruire. L'iscritto con la ricaricabile può fruire tutti i servizi, può frequentare tutte le aree controllate, può acquistare ogni prodotto. A meno che non si stabiliscano limiti specifici, l'iscritto è libero di fare o consumare tutto.



Selezione ricaricabile

RICARICABILE

Configurazione servizio ricaricabile

Configurazione servizio ingressi

Giorni	Dalle	Alle	Importo	Permanenza	Importo aggiuntivo
lu,ma,me,give;	09:00	14:00	10,00	00:00	0,00
lu,ma,me,give;	14:01	18:00	15,00	00:00	0,00
lu,ma,me,give;	18:01	23:00	8,00	00:00	0,00
sa,do;	09:00	23:00	19,00	00:00	0,00

Configurazione servizi

Servizio	Let	Importo iscritti	Importo non iscritti	Importo per minuto	Flag	Accessi gratuiti
INGRESSI	1	0,00	0,00	0,00	N	0
THERMARIUM	3	5,00	5,00	0,00	S	0
FITNESS	1	8,00	8,00	0,00	N	0
PISCINA	1	10,00	10,00	0,00	N	0

Parametri generali

Servizio ingressi: INGRESSI

Orario apertura: 09:00

Orario chiusura: 23:00

Questo tipo di iscrizione o abbonamento (ma quest'ultimo termine è improprio) prevede un pagamento anticipato, e questa somma pagata viene consumata solo quando si frequenta. La possiamo pertanto definire un "pay for use".

L'iscritto nella sua libertà di consumo è costantemente monitorato in modo che tutto ciò che frequenta o che acquista viene registrato e viene "scaricato" economicamente dalla sua ricaricabile. Ovviamente l'iscritto dovrà periodicamente ricaricare con dei versamenti di denaro la sua ricaricabile. E' possibile anche accordare fidi o crediti.

L'applicazione della ricaricabile al marketing di un centro può essere fatta in molteplici e diversi modi. Può essere applicata in forme semplici o complesse.

Un centro polivalente può dotare le varie aree di controllo accessi, in modo tale che chi accede viene monitorato ed il sistema provvede a scaricare il costo dell'ingresso dalla "ricaricabile".

Si possono poi dotare i punti di somministrazione (bar, ristoranti) di pos per la registrazione dei pagamenti, sia in modo diretto sia attraverso interfacciamenti con altri software di gestione specifica del ristorante/bar o del punto vendita. Stessa cosa vale per i reparti estetica e negozi presenti nel centro.

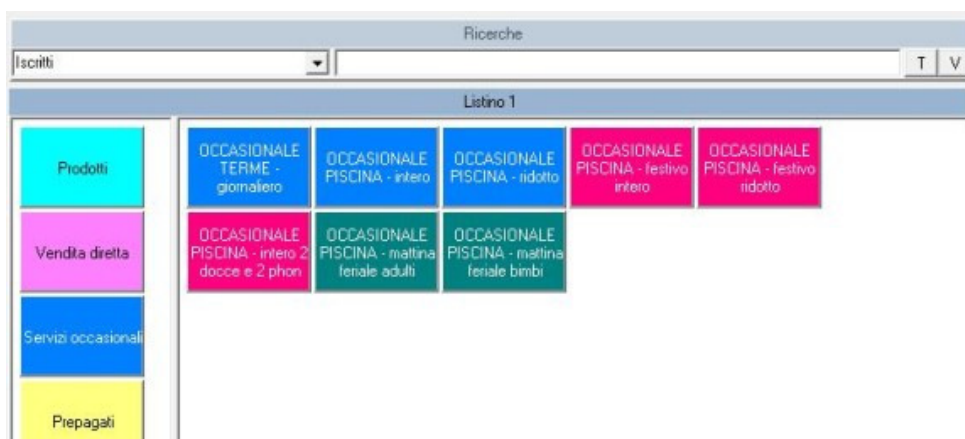
Da quanto detto si capisce che la “money card - ricaricabile” è una forma di gestione molto flessibile ed articolata e pertanto il sistema informatico che vi sovrintende è molto potente e complesso.

L'altra grande caratteristica della “money – card ricaricabile” è che questa può convivere anche con altre iscrizioni secondo diversi tipi di combinazioni. Potrete avere iscritti solo con iscrizioni standard, altri iscritti solo con la “ricaricabile”, altri iscritti con iscrizioni standard e con una ricaricabile.

Possono fruire di questa soluzione anche gli “occasionalisti”. Per questi è possibile il prepagato o il postpagato (cassa di uscita), o il prepagato parziale con fido e saldo all'uscita.

CARD – BIGLIETTAZIONE

La frequenza dei centri sportivi polivalenti che hanno spazi dedicati alle attività ludiche, sia coperti che all'aperto (estivi), spazi dedicati al benessere, quali, spa, thermarium, ecc. e spazi dedicati all'estetica, è dedicata anche in larga misura agli **occasionalisti**. L'occasionale è sempre più spesso gestito non solo come colui che paga solo un biglietto di ingresso e basta, ma come un soggetto che entrando deve poter usufruire di tutte le opportunità che il centro offre. Diventa quindi strategico disporre di un sistema informatico strutturato alla perfetta gestione degli itinerari economici e fruitivi che questo cliente vorrà effettuare.



Questo modulo consente infatti di strutturare pacchetti sofisticati anche per gli occasionali, dove è possibile inserire formule di prepagato vincolante o aperto (fido) con possibilità di spendere in acquisti di servizi e prodotti di ogni tipo, dove è possibile consumare ai bar/ristoranti/negozi, e dove è possibile effettuare conteggi e saldi all'uscita. La gestione di questo modulo va quindi dalla semplice emissione di un biglietto di entrata per una piscina estiva, fino al complesso pacchetto acquistato da una famiglia che vuole passare liberamente una giornata nel centro effettuando magari un saldo in uscita di tutto ciò che ha consumato e fruito e non previsto all'ingresso.

Questa procedura sfrutta oggi con grandi opportunità l' "e-commerce". E' sempre più frequente infatti **l'acquisto su web di ingressi** nei centri benessere allo scopo di “omaggio” a persone care o a scopo di gratifica da parte delle aziende ai dipendenti. Su questi acquisti può essere anche gradita la possibilità di prenotazione. Dotando quindi il sistema Gymgest dei moduli “card-bigliettazione”, “e-commerce” ed “e-booking”, può essere resa operativa questa grande opportunità di marketing moderno.

GIFT CARD

La GIFT CARD è una **carta di credito prepagata** al portatore. Può essere acquistata da chiunque, abbonato od occasionale, e può essere utilizzata da chiunque la presenti per acquisti di servizi e prodotti all'interno del centro. L'acquisto della GIFT CARD viene solitamente destinato al "regalo" ma non solo.

Elenco carte denaro

Descrizione	Costo	Fruizione	Reparto	Rag. soc.	I.V.A.
Gift 50 euro	50	Vendita	OPEN	...	A.S. DILETTAN... iva
Gift 100 euro	100	Vendita	OPEN	...	A.S. DILETTAN... iva
Gift 500 euro	500	Deposito cauzionale			

Dettagli

Descrizione: Costo:
 Tipo fruizione: I.V.A.:
 Reparto: Ragione sociale:
 Validità (mesi): Reparto ECR:

Il modulo software GIFT CARD di Gymgest® gestisce completamente il successivo utilizzo della stessa per acquisto di abbonamenti, ingressi, fruizione di trattamenti, acquisto prodotti negli shops, il pagamento ai bar/ristoranti, ecc. Oltre che "al portatore" può essere "nominativa" e ovviamente può essere ricaricata. A chi l'acquista viene consegnata una card vera e propria e questa costituirà il mezzo con cui verranno effettuati i pagamenti degli acquisti e fruizioni.

La GIFT CARD costituisce un valido strumento di moderno marketing da utilizzare e proporre soprattutto in occasione di festività e ricorrenze annuali in cui la pratica del "regalo" o dell' "omaggio" assume connotati commerciali molto significativi e remunerativi.

SMS/EMAIL

Pensate alla possibilità di **pubblicizzare** direttamente tramite Gymgest® le vostre nuove promozioni, i nuovi corsi, i nuovi servizi. Pensate alla possibilità di fornire ai vostri partners un canale diretto di pubblicità. Pensate ai vostri clienti, che verranno avvisati della scadenza del proprio abbonamento o della inaugurazione della nuova sala corsi del centro sportivo.



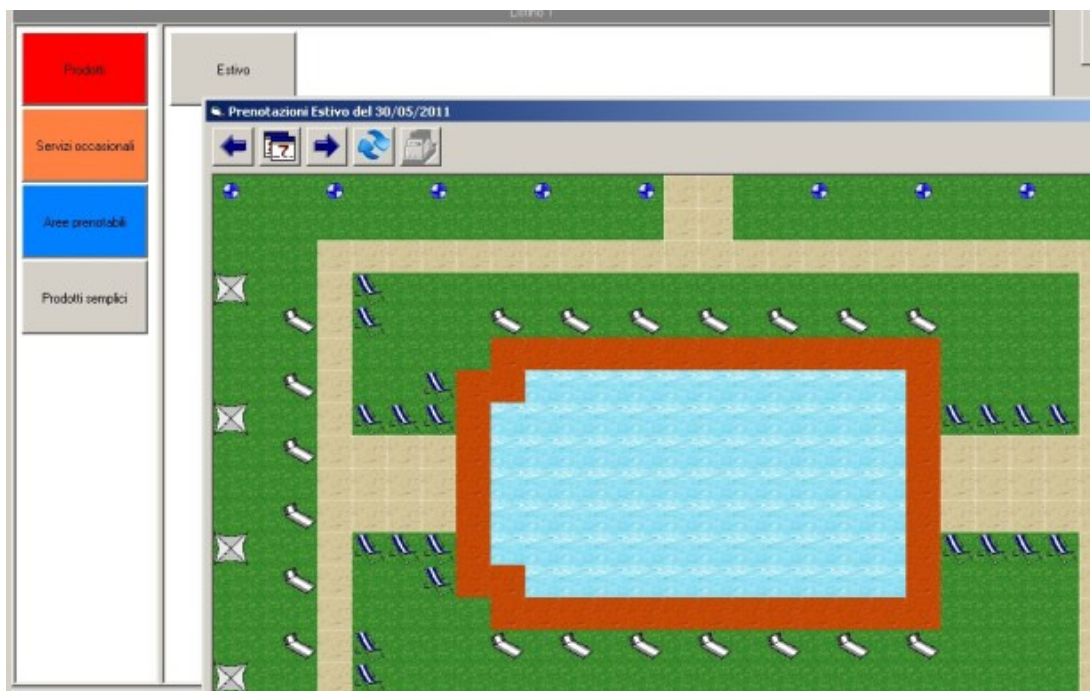
Pensate inoltre alla gestione degli imprevisti: sospensioni corsi, malattie del personale: i clienti potranno essere avvisati immediatamente e voi sarete sempre sicuri che il messaggio è stato letto.

Tutto questo può essere fatto direttamente e semplicemente con Gymgest attraverso i moduli sms/email.

Fondamentale la gestione Internet della **Conferma e Ricevuta di ritorno** – Ad ogni SMS spedito corrisponde una ricevuta di ritorno, che permette di sapere quali sono andati a buon fine e quali no. Si pagano solo gli SMS di cui si ha la ricevuta di ritorno. Il report aggiornato delle liste degli SMS si può vedere dall'area riservata nel nostro sito. L'integrazione di questo modulo col CRM costituisce per il personale addetto al marketing uno strumento strategico.

VIRTUAL BEACH

Nella gestione delle piscine o parchi acquatici estivi è spesso necessario gestire l'acquisto in uso di ombrelloni, lettini, sedie a sdraio, ecc.



La procedura di configurazione di questo modulo consente il fedele disegno delle aree in cui sono collocati questi prodotti e per ogni prodotto si stabiliscono i costi di noleggio. Attraverso la procedura di front office si effettua il pagamento dei noleggi in associazione all'acquisto degli ingressi, e attraverso il layout grafico si ha una chiara indicazione di quelli venduti e quelli disponibili. Il controllo accessi di Gymgest renderà nuovamente disponibili anche nell'arco della giornata quelli occupati dal cliente che esce.

AZIONAMENTI

Il modulo software “azionamenti” rappresenta quanto di più sofisticato si possa realizzare nella gestione degli azionamenti via software dei vari dispositivi e tecnologie elettriche ed elettroniche, presenti in un centro sportivo o di benessere. In questi centri troviamo docce, phon, serrature di porte, solarium, distributori, ecc.



Applicando a queste tecnologie il nostro “minireader radiofrequenza o magnetico” e configurando e gestendo, con questo modulo software, le rispettive logiche di funzionamento, si ottiene il risultato che si possono automatizzare questi funzionamenti, con grande soddisfazione per i clienti e con grande risparmio energetico per i gestori. Allora abbiamo, ad esempio, che le docce possono essere gratuite o a pagamento, la durata può essere stabilita anche per singola doccia, si può gestire il pagamento con prepagato o con postpagato o con l’acquisto di un numero di docce a scalare, si può stabilire una doccia per ogni ingresso e così via. Tutto ciò anche per il phon o qualunque altro tipo di dispositivo.

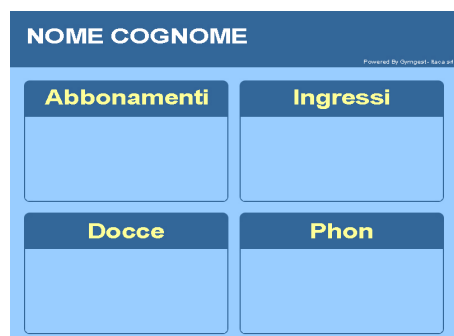
Nella gestione dell’apertura delle porte del centro è molto apprezzato il fatto che scompaiono le chiavi metalliche e che per ogni porta è configurabile che tra gli addetti può aprirla.

Il modulo “azionamenti” è utilizzabile anche nella gestione dell’ accensione dei solarium, che consente anche la visualizzazione in tempo reale dello “stato” della macchina.

Tutte queste eccezionali caratteristiche sono possibili grazie alla totale integrazione esistente tra il modulo software “azionamenti” e i “minireader” da noi prodotti.

TOTEM

L’attivazione dell’architettura software TOTEM, rende possibile una vasta serie di utilità rivolte all’utenza.



L’integrazione in questa architettura di Gymgest®, Ulisse® e Proxy® rendono possibile la predisposizione di punti operativi/informativi dove l’utente può effettuare operazioni di prenotazione, acquisti di servizi e prodotti, consultazione proposte commerciali, controllo delle proprie scadenze (abbonamenti, certificati, n. docce, n. phon, ecc.), visualizzazione o stampa schede Ulisse®, ecc.

Lo strumento messo a disposizione dei clienti costituisce un validissimo mezzo di informazione anche pubblicitaria che è sempre gradito dall’utenza.

RIPARTIZIONE FISCALE/COMPETENZE

Nella gestione di centri polivalenti entrano in gioco, a volte, più ragioni sociali. Le combinazioni dei vari pacchetti di servizi venduti, in cui possono essere presenti componenti di ragioni sociali diverse, obbligano poi ad effettuare, tra queste, ripartizioni economiche dei corrispettivi incassati, secondo criteri a volte molto diversi.

Analisi competenze
Dal 01/01/2010 al 31/12/2010

Totale														
Mese	Ricavi	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	Ecced. 201
Gen	70.197,00	13.493,64	14.100,21	8.453,97	5.683,31	3.879,39	3.641,94	3.667,73	3.587,26	3.374,45	3.115,99	2.735,17	2.719,01	1.744,93
Feb	46.027,50	0,00	10.300,09	10.845,07	5.614,42	3.967,94	2.168,95	2.025,84	1.995,66	1.901,58	1.807,45	1.605,08	1.568,47	2.226,96
Mar	47.862,00	0,00	0,00	10.577,85	9.754,43	6.268,43	3.924,14	2.588,81	2.516,59	2.226,21	2.134,84	1.987,27	1.962,62	3.920,81
Apr	29.919,50	0,00	0,00	0,00	5.194,80	4.872,01	3.092,14	2.569,24	2.238,97	2.077,25	1.880,81	1.571,82	1.587,54	4.834,91
Mag	50.925,50	0,00	0,00	0,00	0,00	8.192,76	8.169,40	6.004,59	4.870,95	3.295,73	2.755,68	2.520,04	2.539,01	12.577,34
Giù	31.683,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.100,81	7.018,56	4.753,63	2.987,93	1.535,16	1.297,24	1.256,80	7.732,87
Lug	23.774,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.891,09	4.985,27	2.458,00	1.655,93	1.081,81	1.059,38	6.642,52
Ago	37.574,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.244,12	9.128,93	3.926,71	2.632,76	2.113,27	13.528,22
Set	95.879,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20.735,47	30.691,52	8.706,33	6.323,69	29.422,50
Ott	81.387,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.536,42	17.344,17	7.855,42	30.606,95
Nov	75.720,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18.234,07	15.285,41	42.101,84
Dic	51.848,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.861,34	38.896,12
		13.493,64	24.400,30	29.876,89	26.246,96	27.180,52	26.097,39	29.765,86	31.192,43	48.185,55	75.040,51	59.715,76	57.131,95	

Totali	
Competenza 2010	448.327,76
Competenza 2011	194.235,98
Competenza anni successivi	233,76
Ricavi	642.797,50

Altra questione fondamentale è la ripartizione dei corrispettivi incassati su annualità fiscali diverse e relative ai periodi di fruizione. Ulteriore necessità è quella di gestire in modo separato la competenza IVA e la competenza IRES degli acquisti di servizi che hanno diversificata la data di acquisto e la data di fruizione. Il modulo software in questione realizza in modo automatico il calcolo di queste ripartizioni e competenze, producendo importanti benefici economici e fiscali.

ARMADIETTI



Il modulo software “armadietti” consente la gestione della fornitura ad uso esclusivo degli armadietti ai clienti.

Attraverso la configurazione software è possibile predisporre per ogni “zona” quali sono i “tipi” di armadietto e la “quantità” da dedicare all’uso esclusivo.

Con la gestione è poi possibile assegnare al cliente che lo chiede un armadietto e stabilire il tempo di utilizzo. Tale assegnazione che può essere fatta a titolo oneroso o gratuito.

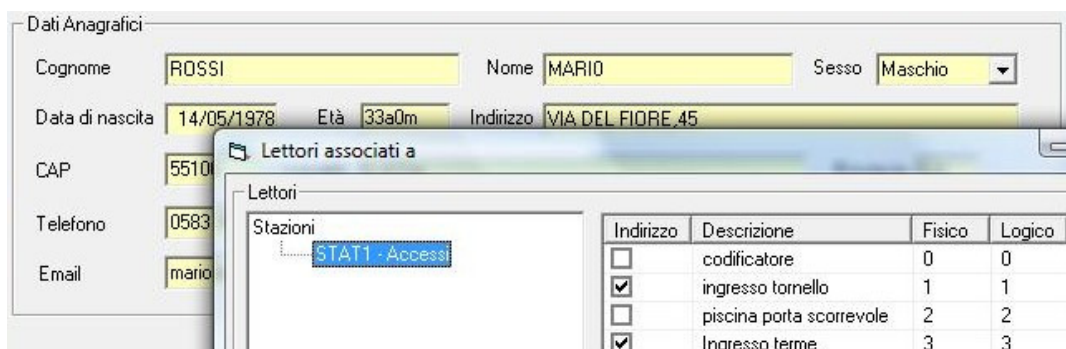
Il controllo accessi consentirà poi il controllo della scadenza di questa assegnazione. L’eventuale utilizzo della nostra serratura elettronica per armadietti T-LOCK® rende poi ulteriormente affidabile questa gestione.

PERSONALE

Con il modulo software “personale” si ha la possibilità di effettuare una sofisticata gestione di quanto attiene a molte questioni inerenti al personale che opera all’interno del centro.

Si ha la possibilità di registrare tutti i dati dell’addetto, definire le mansioni, consegnare lui una tessera/trasponder, definire gli orari di lavoro, rilevare le presenze con riepiloghi dei giorni e ore

lavorate, configurare i locali a cui è consentito l'accesso (se sono controllati), calcolare le spettanze fisse o percentuali dei compensi, registrare le assenze, e così via.



Dati Anagrafici

Cognome **ROSSI** Nome **MARIO** Sesso **Maschio**

Data di nascita **14/05/1978** Et  **33a0m** Indirizzo **VIA DEL FIORE 45**

CAP **5510**

Telefono **0583**

Email **mario**

Lettori associati a

Lettori

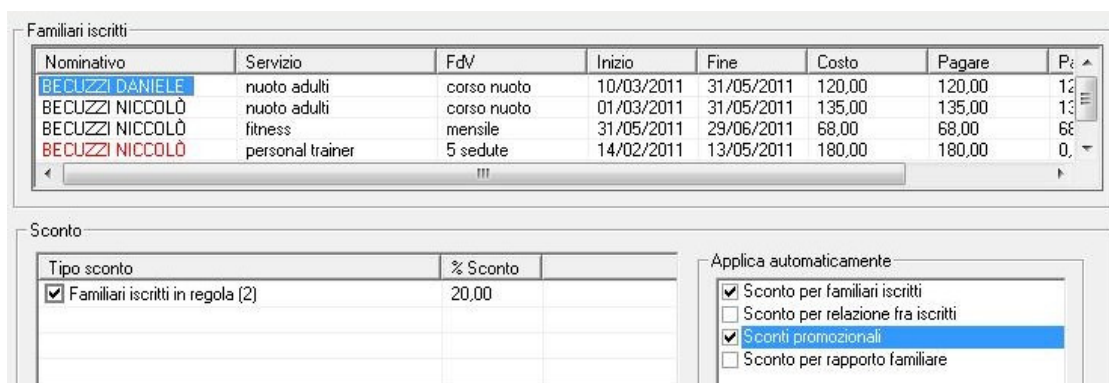
Stazioni

Indirizzo	Descrizione	Fisico	Logico
<input type="checkbox"/>	codificatore	0	0
<input checked="" type="checkbox"/>	ingresso tornello	1	1
<input type="checkbox"/>	piscina porta scorrevole	2	2
<input checked="" type="checkbox"/>	Ingresso terme	3	3

L'integrazione possibile tra questi dati di Gymgest® e altri software per la gestione delle risorse umane (HR), rendono poi completamente automatica la gestione di questa importante questione aziendale.

FAMIGLIE

Nella gestione è spesso necessario riservare particolare attenzione ai nuclei familiari che decidano di acquistare e fruire i servizi aderendo alle proposte che spesso sono di tipo particolare quando l'acquisto è collettivo. Si deve pertanto avere la possibilità di configurare proposte di acquisto con applicazione di sconti, anche progressivi per iscritti appartenenti allo stesso nucleo familiare.



Familiari iscritti

Nominativo	Servizio	FdV	Inizio	Fine	Costo	Pagare	P:
BECUZZI DANIELE	nuoto adulti	corso nuoto	10/03/2011	31/05/2011	120,00	120,00	12
BECUZZI NICCOLÒ	nuoto adulti	corso nuoto	01/03/2011	31/05/2011	135,00	135,00	13
BECUZZI NICCOLÒ	fitness	mensile	31/05/2011	29/06/2011	68,00	68,00	68
BECUZZI NICCOLÒ	personal trainer	5 sedute	14/02/2011	13/05/2011	180,00	180,00	0

Sconto

Tipo sconto	% Sconto
<input checked="" type="checkbox"/> Familiari iscritti in regola (2)	20,00

Applica automaticamente:

- Sconto per familiari iscritti
- Sconto per relazione fra iscritti
- Sconti promozionali
- Sconto per rapporto familiare

Il modulo "famiglie" consente tutto ciò ed inoltre attiva una serie di controlli automatici che nella fase operativa delle iscrizioni, dei rinnovi, dei conguagli, ecc. effettuati dai componenti familiari, consente di avere tempestivi messaggi sulla applicazione o meno, conservazione o meno dei diritti di sconto.

TRASMISSIONI

Quando Gymgest è utilizzato in centri che si vuole collegare tra loro, ed operare quindi con data base unico, diventa necessario questo modulo software. Oltre alla opportunità di poter monitorare da un centro tutta l'attività degli altri centri, si ha la possibilità della frequenza di più centri da parte dei clienti. La sofisticata struttura degli archivi di Gymgest rendono possibile l'unione dei dati di tutti i centri e la loro precisa ripartizione per ogni centro, consentendo indagini e statistiche sugli archivi in modo totale o separato per ogni centro. La procedura utilizza Internet per il passaggio dei dati tra i vari centri.

HARDWARE



Lettores manuale magnetico

Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da muro; upgradabile con modulo radiofrequenza. Può essere dotato di stampante, tastierino numerico, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.

Lettores radiofrequenza

Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da muro; upgradabile con modulo magnetico. Può essere dotato di stampante, tastierino, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.

Lettores duale magnetico/radiofrequenza

Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da muro. Può essere dotato di stampante, tastierino, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.



Lettores motorizzato magnetico

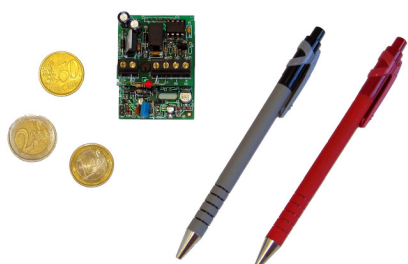
Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da colonna; upgradabile con modulo radiofrequenza. Può essere dotato di serbatoio di recupero, stampante, tastierino numerico, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.

Lettores motorizzato duale magnetico/radiofrequenza

Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da colonna. Può essere dotato di serbatoio di recupero, stampante, tastierino numerico, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.

Lettores motorizzato radiofrequenza

Il lettore motorizzato radiofrequenza legge con meccanismo motorizzato i trasponder formato card ed effettua automaticamente, se previsto, la cattura. Disponibile in versione da tavolo, da tornello e da colonna. Può essere dotato di serbatoio di recupero, stampante, tastierino numerico, relè di azionamento, semaforo, controllo fotocellule, allarme sonoro locale e remoto.



Minireader radiofrequenza e magnetico

Il minireader (minilettores) radiofrequenza o magnetico ha dimensioni piccolissime. Può essere inserito in una scatola Bticino 503. È utilizzabile negli azionamenti di docce, phon, porte, solarium ecc. La configurazione delle variabili di azionamento avviene via software (tempo di attesa chiusura, tempo chiusura relè, funzione stop and go, ecc.). Dotabile di led di controllo funzione.



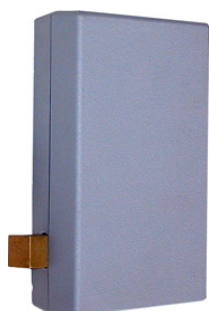
Antenna “mani libere”

L'antenna “mani libere” consente la lettura di trasponder a distanza maggiore rispetto a quella standard. E' costituita da un pannello verticale di cm. 60x90, che viene collocato prima del varco controllato. Effettua la lettura di trasponder formato “card” fino a distanze di 50 cm.



Macchina “catch tag”

La macchina “catch tag” legge trasponder di qualsiasi tipo ed effettua il loro eventuale recupero. E' utile soprattutto nel recupero in uscita del trasponder consegnato agli occasionali. Discrimina in modo automatico i trasponder da recuperare (occasionali), e non (abbonati).



La serratura “t-lock”

Serratura elettronica a trasponder che può essere montata su qualsiasi armadietto o box. E' alimentata a batteria ed il funzionamento completamente automatico è di tipo “stand alone” (senza fili). Di uso facilissimo, è dotata di sicurezze che permettono il superamento di qualsiasi anomalia. Elimina definitivamente l'uso di chiavi e lucchetti. Consente anche l'assegnazione dell'armadietto ad un cliente in uso esclusivo.

I TRASPONDER



Portachiavi

Il trasponder “portachiavi” è costituito da un ergonomico ciondolino dotato di anello di acciaio mediante il quale può essere inserito in un portachiavi o agganciato dove si desidera. Può essere realizzato in vari colori. E’ consigliabile per centri fitness.



Bracciale

Il trasponder “bracciale” è progettato per essere avvolto e fissato al polso. Realizzato in policarbonato anallergico, risulta molto comodo in ambienti umidi quali piscine, termarium e spa; è ideale per la serratura elettronica dell’armadietto e per la gestione automatica di docce/phon. Può essere realizzato in vari colori e personalizzato con marchi e sponsor.

Card

Il trasponder “card” è costituito da una tessera in pvc analoga a quella magnetica. Non ha la banda magnetica ma contiene all’interno il trasponder. La grande dimensione dell’antenna consente la sua lettura fino a 50 cm. se si dispone dell’antenna “mani libere”. E’ quindi possibile realizzare varchi con lettura automatica del trasponder card portato nella borsa o indosso. Può essere personalizzata con marchi e sponsor.

LE TESSERE MAGNETICHE



Le tessere magnetiche sono ancora oggi il mezzo più diffuso nel controllo accessi. Il basso costo e la possibilità di personalizzazione e sponsorizzazione ne fanno un prodotto ancora di successo. Sono disponibili in spessore da 0,30 a 0,76. Sono stampabili in litografia industriale, in termografia e in serigrafia, ottenendo risultati qualitativi diversi.