

RIPRESA SANITARIA

La sanità italiana esce ammaccata dalla tempesta del Covid-19. Sono venuti al pettine antichi nodi. Asimmetrie strutturali e territoriali, carenza di specialisti e infermieri, ritardi nella ricerca. Tutte ragioni per ripensare il futuro del settore



Pierpaolo Sileri a Economy «Si ritorni alla prevenzione e alle reti di prossimità»

DIMISSIONI VOLONTARIE, IN ITALIA È FUGA DAL LAVORO

Un'indagine della Fondazione dei Consulenti: «I dimissionari sono soprattutto giovani e del Sud»



«ECCO L'AUTO DI DOMANI»

Luigi Ksawery Lucà (Toyota) e la strada per la mobilità green

IL CREDITO AL CONSUMO VOLA

Alessandro Borzacca (Cofidis) «Ormai superati i nodi burocratici»



LA SFIDA FONDIRIGENTI

«Così i dirigenti costruiranno un'innovazione sostenibile»

I CONSIGLI DI PREVINDAI

Come utilizzare al meglio la previdenza complementare

CROWDFUNDING, OK!

Presto norme più amichevoli e Innexta scende in campo

MEDIOCREDITO IN AIUTO

Sempre più gettonati gli strumenti della grande banca pubblica

SE L'ASSET STRATEGICO È L'INNOVATION MANAGER

Cross Hub aiuta le Pmi anche attraverso i voucher



iutare le Pmi a cogliere le nuove sfide della ripartenza post-pandemica e a riorganizzare i propri modelli di business sfruttando il potenziale abilitante delle tecnologie innovative e della digital trasformation». È questo, in sintesi, l'obiettivo che si prefigge Cross Hub, società di executive e temporary management tra le più attive in Italia nel settore dei servizi di affiancamento manageriale, per questo nuovo anno secondo quanto dichiarato da Luca Genovese, founder e managing director della società. «La capacità di innovare», spiega Luca Genovese, «rappresenta oggi più che mai il vero fattore determinante in grado di decretare il successo di un progetto imprenditoriale. In uno scenario competitivo sempre più incerto e dai confini fortemente variabili, per le Pmi è assolutamente necessario disporre di competenze manageriali altamente specializzate per l'innovazione dei propri prodotti, processi e modelli di business. Figure professionali come quelle degli Innovation manager possono risultare, in tal senso, un asset strategico irrinunciabile per gli imprenditori che ambiscono a cogliere le innumerevoli opportunità offerte dalle nuove tecnologie digitali, soprattutto alla luce della misura agevolativa a fondo perduto messa in campo dal Mise con il cosiddetto "Voucher Innovation Manager». Allo scopo di aiutare le Pmi ad accedere, a costi accessibili, ad un ampio ventaglio di competenze manageriali specializzate nei processi di innovazione, Cross Hub è presente, fin dal 2019, tra le società di Innovation manager accreditate dal Mise e presso le quali è possibile beneficiare dell'omonimo voucher a copertura del 50% dei costi di consulenza e temporary management.

www.crosshub.it info@crosshub.it

IL FAST FITNESS SCOPRE IL FRANCHISING

Le nuove opportunità offerte da Yùness

utti vogliono essere in forma, tonici, muscolosi e snelli. Ma la realtà è un'altra: la mancanza di tempo e la poca motivazione spesso impediscono di raggiungere risultati concreti nell'allenamento. In questo contesto il metodo di Yùness, il franchising fitness italiano fondato a Molfetta che ha come payoff "Il corpo che vuoi nel tempo che hai", va incontro alle esigenze proprio di chi tempo non ne ha. Si basa, infatti, su una metodologia di allenamento innovativa, sviluppata e perfezionata in Germania: l'ems training. Un metodo che apre il mercato del benessere a quel 72% della popolazione italiana che non riesce a trovare una soluzione sostenibile nell'offerta proposta dal mondo del fitness e dello sport tradizionale. Ma in cosa consiste? Semplici esercizi a corpo libero combinati con l'elettrostimolazione "total body": ogni sessione ha la durata di 20 minuti e viene programmata settimanalmente. La combinazione tra la contrazione volontaria (il movimento) e l'impulso attiva più dell'80% della muscolatura, anche negli strati più profondi, evitando un carico eccessivo sulle articolazioni, e l'intensità dello stimolo è regolabile a seconda delle esigenze del cliente.

Quella dell'ems training è una realtà in crescita che offre anche nuove opportunità di business in un mercato del benessere e del fitness molto frammentato e colpito duramente dalla pandemia. Le grandi catene stentano a penetrare nel mercato con efficacia, lasciando così libertà di azione ai tanti piccoli imprenditori che vogliono inserirsi con la loro offerta. Ma per riuscire bisogna evitare il solito vecchio "copia e incolla", è necessaria un'offerta unica, specializzata, tecnologica e incentrata sui desideri e i bisogni dei clienti. Yùness offre un modello di business sostenibile e redditizio per i nuovi affiliati in franchising. Grazie al poco spazio necessario per aprire un centro



(soltanto 80 metri quadri) e al rapido ritorno dell'investimento fatto. Ancora, elevata capacità operativa, alta redditività, software dedicato (un gestionale creato su misura e un'app specifica per iOS e Android che consente di avere una efficiente reception virtuale). Sul sito aziendale tutte le info utili sulle opportunità di investimento e per fissare una consulenza conoscitiva.

www.yuness.it