

Gym Connect AI

L'Ecosistema Fitness Intelligente

Building the Operating System of Fitness

From Fragmented Apps to a Unified Ecosystem

INVESTOR MEMORANDUM

24 dicembre 2025

Executive Summary: La Visione

Gym Connect AI non è una semplice applicazione per prenotazioni. È la prima piattaforma infrastrutturale che utilizza l'Intelligenza Artificiale per unificare il frammentato mercato del fitness europeo (€28 Miliardi).

La nostra missione è abbattere le barriere tra **Domanda** (chi vuole allenarsi), **Offerta Tecnica** (chi sa allenare) e **Infrastruttura** (dove allenarsi). Creiamo un "Grafo Sociale del Fitness" dove ogni connessione è ottimizzata per garantire risultati, retention e profitabilità.

1 The "Broken" Market Anatomy

Analisi delle Inefficienze Strutturali

Il mercato Health & Fitness in Europa vale €28 Miliardi, ma opera con un'infrastruttura tecnologica ferma al 2010. Le inefficienze attuali costano miliardi in opportunità perse.

Utenti (Domanda)	Trainer (Professionisti)
<ul style="list-style-type: none">Spendono media €600/anno.Retention < 30%: Abbandonano dopo soli 90 giorni.Motivo: Mancanza di guida e "Gym-timidation".	<ul style="list-style-type: none">Perdono il 40% del tempo in amministrazione manuale.Marketing inefficiente basato sul passaparola.Difficoltà a riempire le ore "off-peak".

Il Paradosso delle Palestre (Infrastruttura)

Le strutture operano mediamente al **60% della capacità**. Esiste un enorme sottoutilizzo degli asset immobiliari e delle attrezzature costose. Gym Connect AI rappresenta l'efficienza che il mercato attende: trasformiamo costi fissi in opportunità di revenue variabile.

2 The Logic of the "Social Graph"

Oltre il Marketplace: Active AI Matchmaking

A differenza delle directory passive (come Google Maps) o dei semplici marketplace (Uber per Trainer), Gym Connect AI è **proattiva**. Il nostro motore analizza migliaia di data point per generare compatibilità reali e durature.

Il Cuore del Sistema

L'algoritmo incrocia due livelli di dati:

- Variabili Hard**: Obiettivi, Budget, Zona geografica.
- Variabili Soft**: Psicologia, Stile di Comunicazione, Privacy, "Vibe".

Il Valore dei Dati & Network Effect

Conoscenza Granulare: Sappiamo che l'Utente A si allena con il Trainer B nella Palestra C il martedì sera. Sappiamo anche che questa combinazione raddoppia la retention media (da 3 a 7 mesi).

Difendibilità (Moat): Più utenti entrano, più dati abbiamo per perfezionare il matching. Più il matching è preciso, più alta è la retention. È un ciclo virtuoso che i competitor generalisti non possono replicare.

L'Ecosistema Tripartito

1. **Per l'Atleta:** Ricerca "Vibe-First". Profilazione biometrica e psicografica per eliminare l'an-sia da palestra. Booking unificato e pagamenti trasparenti.
2. **Per il Trainer:** Da venditore a imprenditore. Lead generation qualificata, agenda smart e protezione incassi (policy anti-no-show).
3. **Per la Palestra:** Yield Management. Attrazione dinamica nelle fasce orarie "Off-Peak" e monetizzazione degli accessi esterni senza costi di acquisizione.

3 Financial Projections & Roadmap

Scalabilità: Dal Pilota Locale all'Exit Internazionale

Il nostro modello di business si basa su commissioni di transazione (Take Rate) e abbonamenti SaaS B2B (per palestre e trainer).

YEAR 1: The Rome Pilot (Validation)

Focus: Validazione delle metriche unitarie e Product-Market Fit.

- **Obiettivo:** 5.000 Utenti Attivi, 50 Palestre Partner, 200 Trainer.
- **Revenue Run Rate:** €250K.
- **Burn Rate:** €15K/mese (Struttura Low Cost, focus su sviluppo).

YEAR 2: National Scale-Up (Expansion)

Focus: Espansione geografica e introduzione linee B2B Corporate.

- **Città Target:** Milano, Torino, Napoli.
- **Nuovi Prodotti:** "Premium Corporate" (Welfare aziendale).
- **Revenue Target:** €2.5M.

YEAR 3: International & Exit Strategy

Focus: Dominio EU e massimizzazione EBITDA.

- **Mercati:** Ingresso in Spagna e Francia.
- **Target EBITDA:** 25%.
- **Valutazione Potenziale:** €30M - €50M (basata su multipli SaaS Health-Tech recenti).

4 Risk Mitigation Strategy

- **Regulatory Risk (GDPR):** Architettura "Privacy by Design". Dati anonimizzati per l'addestramento AI e server localizzati in EU.
- **Competition:** Creiamo una barriera all'ingresso basata sulla *massa critica locale*. Controllando la liquidità (trainer/palestre) di uno specifico quartiere, il costo di switch per gli utenti diventa troppo alto per i nuovi entranti.

Perché Gym Connect AI è il Futuro?

Combattiamo la sedentarietà rendendo l'accesso allo sport semplice come ordinare una pizza.

- **Impatto Sociale:** Rimozione delle frizioni psicologiche che bloccano il 60% della popolazione.
- **Impatto Economico:** Creazione di un mercato efficiente che riduce gli sprechi (asset immobiliari vuoti).
- **Impatto Tecnologico:** Portare i Big Data in un settore ancora basato sul "passaparola".

Contatti Investitori:
Gym Connect AI Founders Team
investors@gymconnect.ai | www.gymconnect.ai