

PROJECT

Ambito progetto

SICUREZZA E AUTOMAZIONE

Realizzato da

MONTICELLO SPA & FIT
Monticello Brianza (LC)

Esigenza

SOLUZIONI INFORMATICHE INNOVATIVE PER LA GESTIONE DEL SERVIZIO



PROFILO SOCIETA'

CLIENTE:

MONTICELLO SPA & FIT

SETTORE:

BENESSERE

SITO INTERNET:

www.monticellospa.it

Monticello SPA è un'oasi alle porte di Milano, studiata per coloro che sono interessati a trascorrere una giornata di relax in una struttura in cui acqua e calore, uniti alle nuove tecnologie per il benessere e la bellezza, si prendono cura dei propri ospiti.

La struttura di Monticello spa è curata nei minimi particolari: gli arredi, i materiali, le luci, i colori, i suoni e i profumi sono in perfetto equilibrio tra loro, per garantire ai clienti alla ricerca di relax, armonia ed energia un'esperienza unica.

ESIGENZE DEL CLIENTE

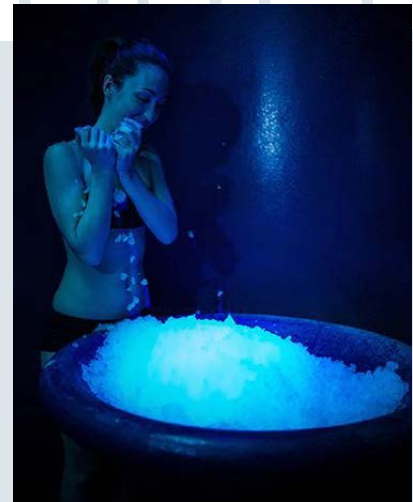
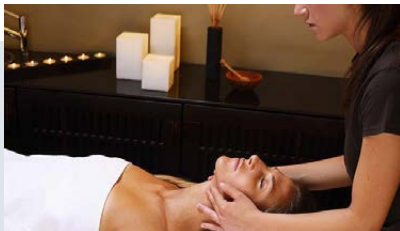
Strutturato su una superficie che si estende per 5.000m², il centro è suddiviso in quattro aree fondamentali: **Total Fitness, Acque Vive, Calore e Tepore e Massaggi&Bellezza**. In considerazione dell'alto flusso di clienti da gestire e della varietà delle attività proposte, Monticello spa richiedeva un progetto

di informatizzazione della struttura che consentisse di:

- monitorare gli spostamenti interni dei clienti;
- abilitare l'accesso dell'utenza nei reparti previsti dal pacchetto acquistato;
- gestire la serratura elettronica degli

armadietti;

- promuovere una relazione di qualità con il cliente, gestendo al meglio il rapporto commerciale;
- dotare il centro di soluzioni all'avanguardia che si integrassero con le tecnologie utilizzate per il benessere e la bellezza



PROGETTO REALIZZATO

Nel 2005 i responsabili di Monticello spa hanno affidato il progetto di informatizzazione a **Zucchetti Itaca** che, a partire dalla suddivisione delle aree del centro, ha implementato un **sistema integrato di soluzioni software e hardware** che favorisse la gestione manageriale della struttura e dei servizi offerti alla clientela.

Gymgest è in effetti risultata la soluzione adatta a rispondere, con le sue componenti modulari, alle necessità della struttura da gestire e ai criteri gestionali presenti.

Se i servizi offerti nei reparti "Acque Vive", "Calore e Tepore" e "Massaggi&Bellezza" sono rivolti ai clienti occasionali, nell'area "Total Fitness" sono

indirizzati soprattutto all'abbonato. A entrambe le tipologie di clientela vengono proposti sia i servizi singoli che i pacchetti. Sia al cliente abbonato che al cliente occasionale è fornito il **trasponder "bracciale"**, che consente il monitoraggio degli spostamenti all'interno

della struttura, ma anche la gestione della serratura elettronica dell'armadietto. Per controllare l'entrata e l'uscita della clientela al centro, sono stati posizionati due **tornelli a tripode** vicino alla reception. I tornelli, ciascuno dotato di due **lettori a radiofrequenza**, consentono a chi in possesso del titolo d'accesso l'ingresso agli spogliatoi e all'area Total Fitness situata al piano primo.

Un tornello a tripode dotato di disposi-

tivi antiscavalco e una successiva porta scorrevole motorizzata, permettono di regolare il passaggio dallo spogliatoio all'area "Acque Vive".

Il lettore radiofrequenza presente sul tornello consente il passaggio e l'apertura della porta d'accesso. In uscita dal reparto, un secondo lettore fissato a muro consente l'apertura della porta d'uscita e del successivo tornello. Se abilitati, dall'area "Acque Vive" è possibile accedere a "Calore e Tepore" superando un tornello a tripode dotato di lettore in ingresso. Per chi non fosse in possesso del titolo d'ingresso per accedere a quest'area, prima del tornello è presente la relativa reception presso cui acquistarlo.

L'uscita è invece regolata da un girello meccanico. L'ingresso al reparto successivo, l'area "Massaggi&Bellezza", è gestito dal lettore posizionato nei pressi della relativa reception presidiata.

Presso l'area Total Fitness sono stati installati dei **box, ciascuno dotato di computer**, dove il promoter invita il cliente prima nella fase tour e, in seguito, lo gestisce nelle varie fasi di **CRM**; la finalità è quella di favorire la relazione con la clientela di Monticello spa.

L'acquisto e la prenotazione dei servizi occasionali (singoli e/o pacchetti), normalmente effettuato direttamente in reception o telefonicamente, è possibile anche attraverso i moduli web di Gymgest **E-Commerce** e **E-Booking**, con pagamento con carta di credito.

A disposizione dell'utente c'è anche la possibilità di acquistare direttamente alla reception una **card prepagata** ricaricabile per gli acquisti degli ingressi alle varie aree del centro benessere.

I 500 armadietti degli spogliatoi sono stati dotati di **serrature T- LOCK** a trasponder che possono essere azionate dalla clientela attraverso il braccialetto in dotazione e monitorate da Gymgest che controlla che il cliente non le lasci chiuse.

Nello specifico Zucchetti Itaca ha contribuito all'opera di informatizzazione di Monticello spa grazie all'installazione delle seguenti componenti software e hardware:



SERRATURA ELETTRONICA "T-LOCK"



BRACCIALI A TRASPONDER



TESSERE RADIOFREQUENZA

CONFIGURAZIONE SISTEMA GYMGEST

GYMGEST Vers. MAXI-12 workstations:

- Card, CRM, Booking, Planning agende, E-Booking, E-Commerce, Money card, Front office touch, Sms / E-mail, 500 Armadi con serratura T-LOCK

Controllo accessi

- Bracciali radiofrequenza (accessi)

- Tessere radiofrequenza (money card prepagata)

Tornelli

- Ingresso principale
- Ingresso Acque Vive
- ingresso Calore e Tepore
- 14 lettori radiofrequenza

Reparti interessati

- Total Fitness
- Acque Vive
- Calore e Tepore
- Massaggi&Bellezza
- Bar/Ristorante

Le soluzioni Zucchetti Itaca hanno permesso a Monticello spa di soddisfare le esigenze di gestione automatizzata della struttura, favorendo la sua affermazione come una realtà

unica in campo nazionale, riconosciuta oggi per il servizio tempestivo e di qualità erogato. Il sistema informatico implementato ha permesso di automatizzare il controllo dei flussi della

clientela, di ottimizzare le prenotazioni e gli acquisti degli ingressi al centro e ad ognuno dei suoi reparti, migliorando così la gestione del rapporto commerciale con l'utenza.

PROJECT