



# **Il tuo spazio. Nuove occasioni di benessere.**

Partnership per hotel, palestre e spa  
Programma pilota a Torino

Proposta di collaborazione / Settembre 2026



# Una prenotazione, uno spazio per sé

Zerunvia mette in contatto persone e strutture per esperienze di fitness e wellness a tempo.

## Per il cliente

Scegliere luogo, durata e modalità di accesso.

Allenarsi o rilassarsi da soli, in coppia o con amici, secondo la capienza concordata.

## Per la struttura

Proporre gli spazi e gli orari disponibili.

Accogliere nuove richieste mantenendo il controllo su prezzi, capienza e conferme.

Pilota in preparazione: prototipo disponibile e software in sviluppo. Le funzioni descritte definiscono il servizio proposto.

# Il valore per hotel e spa

Un'offerta dedicata anche a chi non pernotta, quando accessi e organizzazione della struttura lo consentono.

|                                 |                                                                                                     |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Spazi valorizzati</b>        | La struttura può proporre sale fitness e spa nelle fasce che sceglie di rendere disponibili.        |
| <b>Ospiti tutelati</b>          | Capienza, percorsi di ingresso e fasce riservate agli ospiti restano sotto il controllo dell'hotel. |
| <b>Esperienze riconoscibili</b> | Accesso condiviso o privato, con dotazioni e servizi inclusi descritti prima dell'acquisto.         |
| <b>Nuovi contatti locali</b>    | Residenti e visitatori possono conoscere la struttura attraverso un'esperienza circoscritta.        |

# Il valore per palestre e studi fitness

Una proposta complementare agli abbonamenti e all'attività già programmata.

|                               |                                                                                                    |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fasce meno richieste</b>   | Pubblicazione di slot selezionati per utilizzare capacità disponibile.                             |
| <b>Spazi riservabili</b>      | Sala o area separabile, attrezzi dichiarati e tempo di riassetto fra due accessi.                  |
| <b>Personal trainer</b>       | Sessioni individuali su disponibilità confermata del professionista, con prezzo e durata dedicati. |
| <b>Relazione continuativa</b> | L'esperienza può favorire nuove relazioni con la palestra, nel rispetto delle scelte del cliente.  |

# Esperienze da costruire insieme

Durate iniziali proposte: 30, 60 o 90 minuti. Ogni struttura sceglie i formati compatibili con il servizio.

| Esperienza          | Modalità                     | Contenuto da concordare              |
|---------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| Palestra / fitness  | Condivisa o privata          | Area, attrezzi, capienza, spogliatoi |
| Fitness con trainer | Individuale o piccolo gruppo | Professionista, durata, attrezzatura |
| Spa / wellness      | Condivisa o privata          | Percorso, dotazioni, persone incluse |

**“Privato” significa uso esclusivo dello spazio indicato durante lo slot. Non implica l’esclusiva dell’intera struttura.**

# La struttura mantiene il controllo

La convenzione definisce l'offerta prima che il cliente possa prenotarla.

## Prezzi e disponibilità

Prezzo finale concordato con l'host.

Calendario, capienza e periodi esclusi scelti dalla struttura.

Promozioni solo con approvazione dell'host.

## Qualità dell'esperienza

Regole di accesso e dotazioni dichiarate.

Fasce dedicate ai propri clienti preservate.

Chiusura dei nuovi slot quando necessario, rispettando gli impegni già confermati.

# Dalla richiesta alla conferma

Nella fase pilota, il referente della struttura verifica ogni richiesta. Non serve collegare il gestionale.

- |                                |                                                                                                   |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01 Scelta</b>               | Il cliente seleziona esperienza, data, durata e partecipanti sul portale.                         |
| <b>02 Richiesta</b>            | L'host riceve una notifica e controlla la disponibilità reale nel proprio calendario.             |
| <b>03 Risposta entro 2 ore</b> | L'host conferma o rifiuta. Senza risposta, la richiesta scade e il cliente riceve l'esito.        |
| <b>04 Accesso</b>              | Il cliente riceve conferma e istruzioni. L'host verifica l'accesso e registra il servizio svolto. |

Le richieste partono nelle fasce concordate con il referente, con due ore effettive per rispondere. La richiesta in attesa non dà diritto all'accesso.

# Un'area riservata per il partner

Il pilota prevede una gestione semplice da computer o smartphone, senza integrazioni API iniziali.

## Prima del servizio

Scheda della struttura e delle esperienze.

Disponibilità proposte e richieste da gestire.

Comunicazioni relative alla prenotazione.

## Dopo il servizio

Registrazione di accesso o mancata presenza.

Riepilogo di incassi, commissioni e rimborsi.

Importi da liquidare e stato dei pagamenti.

Calendario interno e portale vanno aggiornati dal referente per evitare sovrapposizioni. I connettori automatici appartengono a una fase successiva.

# Una commissione legata alle prenotazioni

Ipotesi pilota: 15% del prezzo del servizio pagato dal cliente, oltre IVA sulla commissione se dovuta.

| Prezzo al cliente | Commissione 15% | IVA 22% sulla fee | Liquidazione host |
|-------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| €50,00            | €7,50           | €1,65             | €40,85            |
| €80,00            | €12,00          | €2,64             | €65,36            |
| €120,00           | €18,00          | €3,96             | €98,04            |

Esempi con IVA ordinaria al 22% sulla commissione. La liquidazione non è l'utile: l'host sostiene i propri costi e assolve le imposte sul servizio.

Proposta: nessun canone o costo di attivazione nel pilota. Costi ordinari del pagamento inclusi nella commissione, da confermare in convenzione.

# Pagamenti e rendicontazione

Proposta: pagamento online del cliente e liquidazione all'host entro 30 giorni di calendario dal servizio svolto.

## **Conferma e incasso**

Preautorizzazione alla richiesta e addebito alla conferma, se supportati dal prestatore di pagamento scelto.

## **Richiesta non accolta**

Nessun addebito definitivo. Sblocco della preautorizzazione secondo i tempi del circuito.

## **Rendiconto**

Prezzo, commissione, IVA sulla commissione, eventuali rimborsi e importo spettante all'host.

## **Documenti fiscali**

Nel modello proposto, l'host documenta il servizio al cliente e Phoenix fattura la propria commissione all'host.

# Responsabilità della partnership

Il partner eroga l'esperienza. Zerunvia gestisce il canale di prenotazione secondo la convenzione.

## Zerunvia / Phoenix 2015

Pubblicazione dell'offerta approvata.

Notifiche e assistenza sulla prenotazione nelle fasce concordate.

Rendicontazione e gestione dei pagamenti tramite il prestatore scelto.

## Struttura partner

Disponibilità effettiva e risposta alle richieste.

Accoglienza, pulizia, attrezzature e personale qualificato.

Requisiti, autorizzazioni e copertura assicurativa adeguati al servizio e agli utenti esterni.

# Accesso e tutela dell'esperienza

Programma iniziale riservato ai maggiorenni. Requisiti chiari prima della prenotazione.

|                           |                                                                                                            |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Identità ed età</b>    | Verifica all'iscrizione secondo la procedura concordata e riscontro all'accesso, senza raccolte eccedenti. |
| <b>Idoneità sportiva</b>  | Per i servizi che lo richiedono, certificato valido e verifica della struttura prima dell'attività.        |
| <b>Regole di utilizzo</b> | Capienza, abbigliamento, attrezzature, accompagnatori ed eventuali limitazioni indicati nella scheda.      |
| <b>Dati personali</b>     | Accessi ai dati limitati agli incaricati. Documenti sanitari solo tramite un flusso dedicato e conforme.   |

# Cancellazioni e imprevisti

Ogni esperienza mostra al cliente le condizioni applicabili prima del pagamento.

| Evento                   | Gestione proposta                                                                   |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Richiesta non confermata | Richiesta chiusa. Nessuna commissione sul servizio.                                 |
| Il cliente cancella      | Condizioni dell'esperienza accettate prima del pagamento, nel rispetto della legge. |
| La struttura annulla     | Rimborso integrale e commissione azzerata. Alternative solo con consenso.           |
| Mancata presenza         | Verifica dell'evento. Trattenute solo secondo le condizioni accettate.              |

Le somme non contestate seguono la scadenza ordinaria. Eventuali sospensioni riguardano soltanto gli importi interessati, con motivazione e aggiornamenti.

# Il periodo di prova

Una collaborazione di 12 mesi, con possibilità di recesso anticipato per entrambe le parti.

## 12 mesi

Durata dalla data di attivazione concordata e riportata nel contratto.

## 90 giorni

Preavviso scritto di recesso, tramite PEC, senza penale di uscita.

Proposta senza esclusiva e senza rinnovo tacito. Alla scadenza, prosecuzione solo con un nuovo accordo scritto.

# Recesso e prenotazioni già confermate

Sintesi della clausola proposta, da recepire e completare nella convenzione.

Ciascuna parte può recedere in qualsiasi momento con comunicazione via PEC e preavviso di 90 giorni di calendario dalla ricezione. Il rapporto termina alla prima data tra la scadenza naturale dei 12 mesi e il compimento del preavviso.

Durante il preavviso, la struttura può chiudere gli slot ancora liberi. Le parti gestiscono le prenotazioni già confermate e completano rendiconti, pagamenti e rimborsi. Eventuali servizi successivi all'uscita richiedono un accordo scritto oppure il rimborso al cliente.

Nessuna penale per il recesso ordinario. Il contratto disciplinerà separatamente gravi inadempimenti, sospensioni per sicurezza e risoluzione.

# Avvio del pilota a Torino

Un primo catalogo circoscritto permette di verificare la collaborazione con un impegno operativo contenuto.

|                               |                                                                                                    |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Preparazione</b>           | Incontro o sopralluogo, scelta di uno o due servizi, fotografie e referente operativo.             |
| <b>Convenzione</b>            | Prezzi, disponibilità, capienza, regole di accesso e condizioni economiche condivise.              |
| <b>Prima dell'attivazione</b> | Configurazione pagamenti e documenti. Prova completa di richiesta, conferma e accesso.             |
| <b>Durante i 12 mesi</b>      | Primo confronto dopo 30 giorni e verifiche trimestrali. Valutazione della prosecuzione al mese 10. |

# Come misuriamo il valore per l'host

La prova serve a verificare risultati e carico di lavoro nella singola struttura.

| Indicatore                  | Che cosa osserviamo                                                |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Prenotazioni completate     | Richieste ricevute, confermate e realmente fruite.                 |
| Incasso e margine dell'host | Liquidazioni meno costi incrementali, imposte e impegno operativo. |
| Utilizzo delle fasce scelte | Accessi aggiuntivi e impatto sui clienti già presenti.             |
| Qualità del servizio        | Tempi di risposta, cancellazioni, reclami e ritorno dei clienti.   |

**Nessuna promessa di fatturato o riempimento. Obiettivi e correzioni si concordano sulla base dei dati del pilota.**

# La prima esperienza nasce insieme

Bastano uno spazio adatto, un servizio ben definito e un referente disponibile.

## Il primo incontro

Quale spazio possiamo proporre?

In quali fasce e per quante persone?

Quale prezzo e quali dotazioni?

Chi conferma le richieste?

## Il passo successivo

Scegliamo l'esperienza pilota.

Concordiamo la scheda commerciale.

Completiamo la convenzione.

Definiamo insieme la data di attivazione.

# Il referente della partnership

Fabio Costantino, imprenditore nel settore dei servizi alla persona dal 2015.



## PHOENIX 2015 SRLS

Via del Sansovino 12/A  
50142 Firenze  
P. IVA 06527620485  
REA FI 635370

Referente: Fabio Costantino  
PEC: phoenix2015@pec.it

Zero pensieri. Il tuo spazio zen per allenarti o rilassarti, da solo o in compagnia.

# Allegato: condizioni da finalizzare

Questo dossier presenta un'ipotesi di partnership. Gli impegni nascono dalla convenzione sottoscritta.

## **Allegato commerciale**

Servizi, prezzi finali, base della commissione, IVA, dotazioni, capienza e disponibilità.

## **Allegato operativo**

Referenti e fasce di risposta, accessi, cancellazioni, no-show, rimborsi e gestione dei reclami.

## **Pagamenti e privacy**

Prestatore autorizzato, flussi e scadenze, documenti fiscali, ruoli privacy e gestione dei certificati.

## **Durata e uscita**

Data iniziale, 12 mesi, recesso con 90 giorni di preavviso, prenotazioni pendenti e saldo finale.

Prima dell'avvio: verifica legale, fiscale e tecnica del modello proposto. Condizioni economiche soggette ad accordo con l'host.