



COME AVVIARE UN CENTRO DI YOGA

Mini Guida per aspiranti e neo imprenditori
ed. 2026



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST

La **Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest** è un attore chiave nello sviluppo economico locale e nella promozione dell'imprenditorialità con particolare riferimento ai territori di **Lucca, Pisa e Massa Carrara**.

Con un forte orientamento al tessuto produttivo e alla valorizzazione delle risorse locali, l'ente offre supporto concreto a chi desidera avviare o far crescere un'impresa.

Attraverso servizi di orientamento, consulenza, formazione e accesso a strumenti di finanziamento, la Camera si impegna a favorire l'innovazione, la competitività e la sostenibilità del sistema economico territoriale anche tramite la propria Fondazione ISI



isi innovazione
sviluppo
imprenditoriale
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE

Fondazione ISI promuove l'innovazione e la crescita del tessuto imprenditoriale locale.

Per conto della Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest, accompagna startup, piccole e medie imprese e aspiranti imprenditori in tutte le fasi dello sviluppo, offrendo strumenti concreti come formazione, consulenza personalizzata, assistenza e orientamento sui finanziamenti.

Con un approccio dinamico e centrato sulla persona, Fondazione ISI favorisce l'adozione di modelli imprenditoriali innovativi, sostenibili e competitivi.



Benvenuti alla "Mini Guida per l'Avvio di Attività nel Settore Yoga in Italia"!

L'avvio di un'attività di un centro yoga rappresenta oggi un'opportunità imprenditoriale dinamica e potenzialmente molto redditizia.

Per raggiungere questo obiettivo è essenziale che la competenza tecnica nell'insegnamento delle discipline motorie deve essere necessariamente affiancata da adeguate capacità gestionali.

L'evoluzione da operatore specializzato a imprenditore del settore fitness rappresenta un passaggio fondamentale per garantire la continuità e la solidità economica dell'attività.

Uno studio professionale non può essere limitato alla sola erogazione della prestazione tecnica, ma deve essere strutturato come un'organizzazione aziendale fondata su procedure definite e sistemi efficienti di gestione dell'utenza.

L'obiettivo di questa guida è proprio quello di fornire l'inquadramento, il quadro fiscale, le conformità normative e la pianificazione economica necessaria per avviare e gestire con successo un centro di yoga.

La guida approfondisce i seguenti aspetti chiave:

- L'Inquadramento Strategico per distinguere correttamente tra una struttura ad uso prevalentemente privato e uno studio professionale strutturato
- Il quadro fiscale e la parentesi sulla variazione normativa di rilievo del 1° gennaio 2026.
- Le conformità normative e la Riforma dello Sport, in merito ai nuovi obblighi di compliance che rendono la gestione burocratica una responsabilità diretta del titolare o del rappresentante legale.
- La pianificazione economica per definire gli obiettivi aziendali e monitorare il Margine di Contribuzione e la mensilizzazione degli oneri.
- Le strategie di sviluppo e gestione della delega, la pianificazione marketing e la regolarità operativa

Analisi strategica per l'imprenditorialità nel settore Centro Yoga in Italia: mini guida per l'avvio di attività

Nel panorama attuale, la competenza tecnica nell'insegnamento delle discipline motorie deve essere necessariamente affiancata da adeguate capacità gestionali. L'evoluzione da operatore specializzato a imprenditore del settore fitness rappresenta un passaggio fondamentale per garantire la continuità e la solidità economica dell'attività.

Uno studio professionale non può essere limitato alla sola erogazione della prestazione tecnica, ma deve essere strutturato come un'organizzazione aziendale fondata su procedure definite e sistemi efficienti di gestione dell'utenza.



- **sul Modello di Business:** È necessario distinguere correttamente tra una struttura ad uso prevalentemente privato e uno studio professionale strutturato. Quest'ultimo richiede un'organizzazione commerciale capace di sostenere costi fissi significativi attraverso un posizionamento di mercato adeguato.

Confronto tra modelli organizzativi:

L'imprenditore deve distinguere tra Struttura Privata/Home Gym e Studio Professionale, per la definizione dei propri obiettivi strategici, politiche di prezzo, responsabilità e capacità operativa:

- **Struttura Privata/Home Gym:** si tratta di una struttura informale con politiche di prezzo contenute, responsabilità limitate (per via dell' assenza di oneri fissi complessi) e propria capacità operativa vincolata alla disponibilità del singolo.
- **Studio Professionale** si adotta per il raggiungimento di obiettivi strategici di scalabilità e continuità aziendale, politiche di prezzo premium date dalla struttura esclusiva e formale, responsabilità legate alla gestione del marketing, vendite e amministrazione ed capacità operativa gestibile tramite delega operativa.

Inquadramento amministrativo e burocratico: il percorso di messa a norma

L'avvio di un centro yoga in Italia richiede il corretto inquadramento fiscale tramite i codici ATECO più idonei alla propria struttura. Per l'apertura di uno studio vero e proprio è previsto l'utilizzo del codice specifico 93.13.01 (Attività di studi di yoga, pilates e Tai Chi) o, in alternativa, del 93.13.00 (Gestione di palestre). Il codice 85.51.00 (Corsi sportivi e ricreativi) rimane invece l'opzione corretta per chi opera come insegnante indipendente. Sono da evitare codici troppo generici come il 96.09.09 o il 74.90.99.

A questo quadro si aggiunge un'importante novità: a partire dal 1° gennaio 2026, a seguito delle procedure di adeguamento alla normativa dell'Unione Europea, tutte le Associazioni Sportive Dilettantistiche (ASD) avranno l'obbligo di dotarsi di Partita IVA

Una ASD è perfetta se l'obiettivo è diffondere la pratica a livello culturale, mentre se si vuole creare un brand forte, scalare, vendere abbigliamento o semplicemente fare un profitto netto da distribuire, è necessaria una partita IVA commerciale.

Va inoltre specificato che le certificazioni, come diplomi e corsi sono una sorta di obbligo *di fatto*, anche se in Italia non esiste un percorso statale obbligatorio per definirsi insegnante di yoga.

Obbligo Partita IVA 2026, Fatturazione Elettronica e Tracciabilità

Dal 1° gennaio 2026 entra in vigore una svolta epocale per le Associazioni Sportive Dilettantistiche (ASD), legata all'adeguamento alla normativa europea sulla gestione dell'IVA. Il passaggio dal regime di esclusione a quello di esenzione (ex art. 10 DPR 633/72) comporta che le ASD che incassano corrispettivi specifici dai soci (ad esempio, l'abbonamento mensile per i corsi di yoga) avranno l'obbligo di aprire la Partita IVA.

Dal punto di vista pratico, questo passaggio trasforma radicalmente la burocrazia del centro:

- **Fatturazione Elettronica:** Non sarà più sufficiente rilasciare una semplice ricevuta cartacea al socio; gli incassi andranno rendicontati tramite fatturazione elettronica o scontrino telematico.
- **Contabilità e Registri:** Nascerà l'obbligo di tenuta dei registri IVA e, per chi svolge anche attività puramente commerciali (es. vendita di abbigliamento, tappetini, integratori), l'obbligo di liquidazione dell'imposta.
- **Tracciabilità e POS:** Parallelamente agli adempimenti fiscali, si consolida l'obbligo di accettare pagamenti elettronici tramite POS, per garantire la massima trasparenza e tracciabilità dei flussi finanziari dell'associazione.

Sicurezza: Obbligo DAE e Certificati Medici

La salute e la sicurezza all'interno del centro yoga sono normate in modo stringente e non ammettono leggerezze.

- **Il Defibrillatore (DAE):** È un obbligo di legge (Decreto Balduzzi) dotare l'impianto sportivo di un Defibrillatore Semiautomatico perfettamente funzionante e regolarmente revisionato. Durante tutto l'orario di apertura e pratica, deve essere sempre presente in sede almeno una persona formata al primo soccorso e all'utilizzo del dispositivo (tramite corso BLSD aggiornato).
- **Certificati Medici:** La raccolta dei certificati non è un vizzo burocratico, ma una tutela legale vitale. Per praticare yoga in una struttura affiliata a EPS/CONI è richiesto il certificato medico per attività sportiva non agonistica, che deve necessariamente includere l'esito di un elettrocardiogramma (ECG) a riposo. Questi dati sensibili (sanitari) vanno archiviati con la massima cura nel rispetto del GDPR. Si consiglia caldamente l'utilizzo di un gestionale per monitorarne le scadenze e bloccare l'accesso in sala a chi non è in regola.

Pianificazione Economica e Mensilizzazione

Aprire un centro yoga richiede una mentalità imprenditoriale, andando oltre la sola passione,. Fisco e normative sono cruciali: dal 2026 le ASD avranno l'obbligo di Partita IVA, ed è essenziale rispettare la Riforma dello Sport e la privacy sui dati sanitari. Operativamente, ottimizza lo spazio privilegiando l'area dei tappetini, vero motore di fatturato, e investi in software gestionali per automatizzare i processi,. Finanziariamente, adotta la "mensilizzazione" per monitorare rigidamente costi, ricavi e Margine di Contribuzione. Infine, per evitare il burnout, crea un team a cui delegare le lezioni, e focalizzati sulla fidelizzazione a lungo termine della clientela

Esempio di Prospetto Economico Previsionale:

Consideriamo il periodo operativo Ottobre-Novembre-Dicembre, ci troveremmo con ricavi (stima +10%) oscillanti da €33.000 a €22.000, con il picco a Novembre di €44.000, costi variabili (stima 50%) tra i €16.500 di Ottobre e i €11.000 di Dicembre (picco a Novembre di €22.000) e costi fissi stimati a €10.000 e quote ammortamento a €333.

L'utile risultante da questo periodo varierebbe dai €11.667 di Novembre a €667 di Dicembre, quest'ultimo non insolito per essere il mese con utile più impattato

Strategie di Sviluppo e Gestione della Delega

Sebbene il passaparola sia un indicatore di qualità del servizio, lo sviluppo di una struttura professionale richiede azioni di marketing pianificate e costanti per garantire la saturazione degli spazi e la copertura dei costi fissi.

- **Pianificazione Marketing:** Si consiglia di destinare un budget periodico ad attività di promozione geolocalizzata, monitorando indicatori quali il numero di nuovi contatti (lead) e il tasso di conversione in contratti attivi.
- **Organizzazione e Delega:** Per favorire la crescita, l'imprenditore deve definire procedure operative che consentano a collaboratori qualificati di gestire l'erogazione del servizio (delivery), permettendo al titolare di concentrarsi sulla gestione strategica e sullo sviluppo del business.
- **Regolarità Operativa:** Si ribadisce l'importanza della piena regolarità contrattuale e fiscale. L'allineamento tra operatività effettiva e flussi dichiarati è condizione necessaria per una gestione d'impresa sicura e orientata al lungo periodo.

Conclusioni Strategiche e Raccomandazioni

La passione per lo yoga deve necessariamente unirsi a solide competenze gestionali. Il nuovo imprenditore non deve confondere la competenza tecnica sul tappetino con quella aziendale: saper eseguire una verticale non equivale a saper gestire un bilancio. L'obiettivo primario deve essere il passaggio da operatore specializzato a vero e proprio imprenditore del settore fitness.

Bisogna valutare attentamente la differenza tra aprire una ASD (ideale per la diffusione culturale senza scopo di lucro, ma limitante per l'espansione) o una Partita IVA (necessaria se si vuole creare un brand, fare profitto netto e scalare).

È indispensabile mettersi in regola con le normative sulla Privacy e il GDPR, poiché un centro gestisce dati sanitari ed è esposto a rischi legali se, ad esempio, pubblica video sui social senza liberatorie. È inoltre obbligatorio rispettare la recente Riforma dello Sport curando l'iscrizione al registro RASD, l'adozione di modelli Safeguarding e MOG, e l'utilizzo di contratti idonei come i Co.co.co sportivi o le Tessere del Volontario. Infine, il team deve essere composto da personale con certificazioni riconosciute (es. i diplomi da 200 ore) per questioni di assicurazione e credibilità.

Tutela dei Minori: Modelli Safeguarding e Certificato Antipedofilia

Se il piano aziendale prevede l'integrazione di corsi rivolti ai bambini o agli adolescenti (es. "Yoga Kids", "Yoga Family"), la normativa italiana impone livelli di attenzione elevatissimi.

- **Modelli Safeguarding (Riforma dello Sport):** Le realtà sportive sono tenute ad adottare Modelli Organizzativi e di Controllo (MOG) e specifici Codici di Condotta volti alla prevenzione di abusi, violenze e discriminazioni, oltre a dover nominare un Responsabile Safeguarding all'interno del centro.
- **Certificato del Casellario Giudiziale:** In base al D.Lgs. 39/2014, è tassativo e obbligatorio richiedere il Certificato del Casellario Giudiziale (conosciuto anche come certificato antipedofilia) prima dell'assunzione o dell'inizio della collaborazione. Tale obbligo si applica a tutto il personale (insegnanti, segretarie, volontari) che avrà contatti diretti e continuativi con i minorenni, per verificare l'assenza di precedenti penali legati allo sfruttamento o all'abuso di minori.

Assicurazione RC Struttura e Tutela del Patrimonio

Un errore comune tra i neo-imprenditori è credere che il tesseramento base degli allievi sia sufficiente a coprire tutti i rischi. La tessera istituzionale (es. tramite un Ente di Promozione Sportiva) fornisce un'assicurazione infortuni base che tutela il singolo praticante in caso di infortunio personale sul tappetino. Tuttavia, non tutela la struttura o l'imprenditore. Un centro professionale deve obbligatoriamente dotarsi di una Polizza di Responsabilità Civile verso Terzi (RCT) per la conduzione dei locali. Questa polizza protegge il patrimonio del titolare (o dell'associazione) in caso di incidenti imputabili alla struttura stessa: un allievo che scivola rovinosamente in uno spogliatoio bagnato, un danno causato a terzi a causa di manutenzione carente, o la caduta di un arredo. Senza una RCT adeguata, un solo imprevisto grave potrebbe portare l'attività alla chiusura immediata.





1. Meglio vendere ingressi singoli (Drop-in), carnet o abbonamenti? Gli abbonamenti mensili o annuali garantiscono entrate prevedibili, dando fondamenta solide al tuo business. Due centri yoga con lo stesso fatturato, ma uno basato su abbonamenti ricorrenti e l'altro su ingressi singoli, hanno una stabilità (e un valore commerciale) molto diversa. Il carnet è un buon compromesso, ma l'abbonamento deve essere l'obiettivo per la sostenibilità.
2. Qual è la metrica ideale per calcolare la capienza della sala pratica? La regola d'oro è calcolare 2-2,5 m² per ogni tappetino. In un locale di 50 m², se l'area pratica viene sacrificata per zone relax eccessivamente vaste, si riduce drasticamente la capacità di generare reddito. Ogni centimetro sottratto alla sala allontana il punto di pareggio: la zona tisane non paga l'affitto, i tappetini sì.
3. Perché dovrei "mensilizzare" i costi se pago l'assicurazione o il commercialista una volta all'anno? Per avere il controllo reale del bilancio e non farti trovare impreparato. L'utilità dell'affitto, del software gestionale o delle attrezzature è continua ogni mese. Spalmando i costi e i ricavi mese per mese, avrai il vero quadro del tuo margine e capirai se le entrate di quel singolo mese coprono le spese vive.
4. Cosa faccio se gli iscritti calano in bassa stagione e l'utile scende sotto le aspettative? Avere un bilancio e una previsione economica ti dà il tempo di agire in anticipo. Se i conti non tornano, puoi tagliare i costi variabili (ad esempio accorpare lezioni con pochi iscritti), rivedere il budget del marketing o ricalibrare i prezzi prima che il problema diventi un buco finanziario reale.
5. Posso aprire il centro gestendolo solo come ASD? Se l'obiettivo è esclusivamente diffondere la pratica a livello culturale, la ASD è un'ottima soluzione. Tuttavia, devi considerare due fattori: dal 2026 tutte le ASD avranno l'obbligo di Partita IVA per le attività commerciali e istituzionali a pagamento. Inoltre, se desideri creare un brand, vendere abbigliamento, assumere personale strutturato e generare un profitto netto da distribuire, la Partita IVA commerciale è un passaggio obbligato.



GLOSSARIO

- **Abbonamento (Membership):** Clienti legati al centro tramite contratti di sottoscrizione periodica. Rendono il fatturato prevedibile e rappresentano il vero "cuore" finanziario di uno studio professionale.
- **DAE (Defibrillatore Semiautomatico Esterno):** Dispositivo salvavita obbligatorio per legge all'interno degli impianti sportivi. Richiede la presenza costante durante le lezioni di almeno una persona formata al suo utilizzo tramite corso BLSD valido.
- **Drop-in (Ingresso Singolo):** Clienti che acquistano la singola lezione in modo sporadico. Utile per attrarre nuovi allievi, ma rende la previsione degli incassi molto complessa se rappresenta la principale fonte di reddito.
- **Margine di Contribuzione:** La differenza tra i ricavi (incasso delle lezioni) e i costi variabili (es. il compenso a percentuale dell'insegnante freelance). Indica quanto margine rimane al centro per coprire i costi fissi (affitto, bollette) e generare utile.
- **Mensilizzazione:** Il processo contabile e mentale di spalmare i costi (fissi o annuali) in quote mensili uguali, per avere un quadro chiaro dell'andamento finanziario mese per mese.
- **Modelli Safeguarding / MOG:** Modelli Organizzativi e Codici di Condotta richiesti dalla recente Riforma dello Sport per prevenire abusi e tutelare la sicurezza fisica e morale dei praticanti, con particolare attenzione ai minorenni.
- **RASD:** Registro Nazionale delle Attività Sportive Dilettantistiche. È l'ente certificatore in cui l'ASD o SSD deve essere iscritta per mantenere i requisiti sportivi e i relativi sgravi fiscali.
- **RCT (Responsabilità Civile verso Terzi):** Polizza assicurativa fondamentale che tutela il patrimonio della struttura (o dell'imprenditore) per danni fisici o materiali subiti dagli allievi all'interno dei locali (es. scivolamenti negli spogliatoi, caduta di attrezzature).
- **Tessera del Volontario:** Documento amministrativo e assicurativo previsto dalla Riforma dello Sport per regolarizzare e tutelare il personale che collabora nel centro in modo gratuito e non remunerato.

Contatti



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST



www.camcom.tno.it



Lucca: 0583 9765

Carrara: 0585 7641

Pisa: . 050 512 111



PEC: cameradicommercio@pec.tno.camcom.it



sede legale:

Via Leonida Repaci, 16 - Viareggio (LU)



www.fondazioneisi.org



Pisa: . 050 512 275



info@fondazioneisi.org



Via F. Turati 43-45 Pisa

Seguici su:

