

Sommario

Editoriale

Il sito

www.archerymedia.eu

Tornei esteri

-F2F di Amsterdam

Dalla parte degli Istruttori

-Rapporto Professionale
di Massimo Giovannucci

Due parole su...

di Stefano Ghedini
"Standard" in arcieria

Stampa estera (Archeryfocus)

di Steve Ruis
Invidia del Golf



Editoriale

A cosa serve una pubblicazione periodica che vuole parlare di tiro con l'arco in rete nell'era del download. E' una domanda che ci siamo posti prima di intraprendere questa sfida o avventura che dir si voglia.

La risposta è molto più semplice di quello che sembra: per essere d'aiuto e punto di riferimento per tutti quegli arcieri che hanno difficoltà a reperire informazioni e quindi ampliare la loro conoscenza.

Per raggiungere questo obiettivo lavoreremo con tanta passione utilizzando al meglio tutte le nostre esperienze e professionalità.

Questa pubblicazione **IAM Journal**, proporrà argomenti di cui difficilmente si parla sulle testate nazionali, evitando sovrapposizioni di informazione. Quindi cercando e fornendo notizie che vadano a informare il lettore.

Vi invitiamo ad associarvi per ricevere

i servizi dedicati. Questo vi permetterà di conoscere per tempo gli aggiornamenti e le novità di **AM**.

A questo punto permettetemi di augurare un gran in bocca al lupo e buon lavoro a me e a tutto il nostro staff per il difficile ma entusiasmante compito che ci siamo assunti.

M.G.



Il Sito www.archerymedia.eu

Attraverso la vetrina web (il sito) del quale **AM** ha deciso di dotarsi, sarà possibile dialogare con questa nuova associazione sportiva senza fine di lucro.

Sarà un sito senza grafica ad effetto, ma si baserà essenzialmente sui contenuti e sui servizi offerti ai soci.

La maggior parte di esso infatti, sarà visibile solo a coloro che si assoceranno ad **AM**, ma questa condizione sarà operativa da Aprile 2007. Prima di questa data, tutto il sito sarà in chiaro ed in costante evoluzione. Questo sostanzialmente per dare modo a tutti di avere la possibilità di conoscere Archerymedia e il suo modo di operare.

Nel sito sarà possibile trovare il calendario degli eventi organizzati via via dallo staff di **AM** e scegliere di partecipare a quelli che più si addicono al vostro interesse.

Sarà presente un negozio virtuale dove i soci potranno acquistare articoli a prezzi di vantaggio e molte altre possibilità di poter usufruire di servizi dedicati.



www.face2face-archery.org

Il torneo Face to Face nasce ad Amsterdam nel 1980. La sua filosofia che ben si attaglia alle esigenze moderne di immagine e comunicazione è basata su incontri brevi e regole semplici per permettere agli spettatori di apprezzare al meglio la sfida tra gli arcieri.

Siamo andati alla edizione 2006 un po' per curiosità, un po' per fare nostro lo spirito di questa nuova formula.

A differenza delle gare federali classiche, qui si viene o per rappresentare la propria nazionale o una squadra professionisti, come per esempio un produttore di archi o un negozio e differenza non da poco, i vincitori ed i piazzati portano a casa diverse centinaia di Euro.

E' senza dubbio una nuova possibilità per la diffusione del nostro sport ed è innegabile che per attrarre sponsor si deve fare mercato e forse la via di promuovere l'organizzazione di tornei simili a quello di Amsterdam è una delle strade da percorrere. L'Italia arcieristica era presente con 6 atleti: per il compound Sergio Pagni (che ha vinto), Antonio Pompeo, Marco Pleban. Per l'olimpico: Michele Frangilli (secondo posto), Pia Carmen Lionetti (secondo posto) e Carla Frangilli. Atleti che si sono comportati alla grande, visti i risultati.

Ma a parte le sfide tra atleti, la cosa che ha la sua importanza è la possibilità di contattare direttamente produttori, negozianti, artigiani del mondo del tiro con l'arco presenti come espositori e anche la possibilità di confrontare le proprie idee con arcieri di altre nazioni.



Sala Vip

E così capita di scoprire che il governo inglese ha inserito il tiro con l'arco come attività nelle scuole, oppure che in Olanda ci sono 15.000 arcieri praticanti su una popolazione di 15.600.00 abitanti.

Notizie che fanno pensare, ma poi scopri che in questi paesi gli istruttori ricevono rimborsi e pagamenti per la loro attività, in modo ufficiale e riconosciuto, permettendo così lo sviluppo e la diffusione del tiro con l'arco soprattutto negli orari di maggiore interesse per l'utenza.



Un ammortizzatore particolare.

Tornando però al F2F, con piacere abbiamo appreso che in contemporanea al torneo per Senior se ne svolgeva anche uno per ragazzi. Infatti il fantastico impianto utilizzato, permette di usare due campi in contemporanea per le gare, più uno di riscaldamento per gli atleti impegnati negli scontri.

Sostanzialmente l'esperienza che abbiamo vissuto ci ha dimostrato che con un po' di organizzazione e buona volontà si può pensare un modo nuovo e gratificante per riunire gli arcieri su una piazzola di tiro.

Appuntamento ad Amsterdam per il 2008. L'edizione 2007 sarà riservata alle classi giovanili, ottima occasione per i ragazzi che volessero confrontarsi in un torneo internazionale.



Rapporto Professionale

di massimo giovannucci

Un istruttore una volta certificato entrerà in contatto con persone desiderose di apprendere il tiro con l'arco.

Questi futuri arcieri vanno considerati allievi o clienti?

Quali sono alcune delle regole che ci permettono di avere rapporti professionali con il pubblico?

Un istruttore professionale è portato ad acquisire informazioni riguardanti i vari aspetti di quella che sarà la sua attività di insegnante, alcuni addirittura ne vorrebbero fare un lavoro.

Ma comunque si decida di utilizzare le nostre qualifiche, arriverà il momento in cui saremo rappresentativi di noi stessi, della nostra professionalità e della struttura per la quale operiamo.

La nostra attività, ci porta necessariamente al contatto con persone che vanno identificate in soggetti quali allievi o clienti, in modo da impostare un rapporto chiaro nei nostri incontri futuri. Parlare di clientela presuppone un rapporto commerciale e certamente professionale, ponendo tale descrizione in un ambito esterno a quella che potrebbe essere una formazione scolastica o giovanile. In fin dei conti con gli allievi dei nostri corsi noi stipuliamo una sorta di contratto (verbale o cartaceo) quando andiamo a spiegare quale tipo di programma di formazione proponiamo e con quali costi di partecipazione.

Potremmo chiamare allievi i ragazzi della giovanile che, seguiti da un allenatore, praticano un programma decisamente diverso. Ma guardando la nostra attività a 360°, noi entriamo in contatto con clienti quando ci riferiamo ai partecipanti dei nostri corsi, ai clienti del negozio con cui collaboriamo o dovremmo collaborare, agli arcieri che ci chiedono consigli tecnici o dove poter trovare informazioni su argomenti specifici o su addestramenti supplementari, etc. In questo modo ci è anche più facile provare a definire le aree nelle quali un istruttore che svolge la propria attività, interviene.

Da questo si evince che il nostro rapporto con il cliente è basato moltissimo sulla comunicazione, usando noi stessi come un vero e proprio strumento di "lavoro". Ma come per tutti gli strumenti ci sono delle regole per l'uso che sono applicabili



Rendere più moderno il ruolo dell'istruttore migliorerà le possibilità di crescita del tiro con l'arco.

ad ogni momento della nostra attività di istruttore, che se usate al meglio, ci permettono di indirizzare il nostro messaggio in modo corretto ed efficace.

LA VOCE: non deve risultare monotona, usare le pause ed i cambiamenti di tono per enfatizzare un punto di interesse, non adottare i vari: cioè, è vero, hai visto, etc. Danno solo segno di insicurezza. Parliamo in italiano senza mangiare le parole essendo sicuri che la nostra voce sia facilmente udibile.

I GESTI: parlando in pubblico cerchiamo di gesticolare il meno possibile, non martoriamoci le mani e non giochiamo con penne o altri oggetti, questo è fonte di distrazione per chi ci ascolta. Se proprio non riusciamo a trattenerci cerchiamo di sottolineare con la nostra gestualità un punto focale del discorso.

IL CORPO: manteniamo delle posture che non indichino instabilità. Se siamo in un'aula non rimaniamo troppo tempo dietro ad un tavolo o cattedra che sia, muoviamoci per attirare l'attenzione su di noi, ma senza passeggiare nervosamente.

Non commettiamo l'errore di pensare che la comunicazione sia solo verbale.

In fin dei conti il nostro ruolo, anche se non tutti sono d'accordo, è "vendere" servizi e specialmente al primo contatto il nostro aspetto, la nostra professionalità e le nostre spiegazioni sono la base per una buona "vendita".

All'interno del contesto dell'addestramento, dal momento che è impossibile praticare il tiro senza attrezzatura, vendere significa aiutare l'arciere con la migliore attrezzatura che può permettersi.

E' quindi impossibile separare addestramento e vendita. L'istruttore ha una posizione davvero unica. Non ha bisogno di vendere nel senso tradizionale del termine. Non deve convincere un allievo a diventare un cliente e non deve vendersi come autorità affidabile in materia. Tutto questo lo fa già. La necessità e la motivazione di acquistare il materiale per il tiro sono già presenti nell'arciere. L'istruttore deve semplicemente aiutare l'arciere a scegliere quale può permettersi e quale vuole.

I due ambiti dove è più facile evidenziare il nostro ruolo, sono il negozio specializzato e il club di appartenenza.

Se abbiamo instaurato una collaborazione diretta con un negozio, per iniziare a capire come comportarci, basta giocare ad essere noi il cliente. Cosa ci aspettiamo dagli operatori quando entriamo in un qualsiasi negozio per un'informazione o per degli acquisti?

Certamente disponibilità e cordialità sono al primo posto. Ci farà sicuramente piacere essere salutati ed accolti con un sorriso, avere delle spiegazioni esaurienti alle nostre domande. Se il soggetto della vendita è un articolo tecnico, informiamo sui pregi e la valenza tecnica, mostriamo più articoli e soprattutto non neghiamo la validità di articoli non presenti in negozio. Cerchiamo di guidare l'acquirente verso la scelta più confacente al suo reale livello tecnico senza spingere troppo o troppo poco per l'acquisto. Se invece notiamo interesse per l'acquisto di un corso, spieghiamone a fondo i punti principali, informiamo sulle attrezzature e gli eventuali materiali didattici forniti, evitiamo il gioco: a domanda risponde.

Non basiamoci mai su impressioni frettolose del tipo: tanto a quella persona non interessa. Trattiamo tutti i clienti nel modo più corretto. Specialmente quando parliamo di prezzi di un corso o un seminario, chiariamo la nostra politica di pagamento e indichiamo il costo in modo completo, così da evitare sorprese nell'utente.

Avere a che fare con i clienti di un negozio può risultare meno complesso che in strutture tipo i club, dove non sempre il cliente arriva già convinto alla partecipazione ad un corso.

Avere la possibilità di indossare un vestiario che identifichi il nostro ruolo, mostrerebbe al primo approccio la valenza del club. Non dimentichiamo che in ogni contatto col pubblico rappresentiamo prima la struttura per la quale operiamo e poi noi stessi. Ci sono anche momenti meno gratificanti da affrontare, come la pulizia e l'ordine. Di solito sono gli istruttori a gestire i materiali per la formazione e fornire dei materiali non efficienti, magari in un luogo poco ordinato e pulito non è certo il massimo auspicabile da mostrare ad un futuro arciera.

Cerchiamo di spiegare la logistica della struttura, dove sono le toilettes, come riporre le attrezzature una volta utilizzate, come usare la palestra o il campo di allenamento. In fondo sono tutti temi che riguardano anche l'addestramento.

Quando istruiamo inseriamo nella nostra lezione (pratica) un briefing per dare le indicazioni iniziali, ed un debriefing con cui concludere la lezione. Certamente la nostra capacità comunicativa ne beneficerà.

Nella gestione della classe usiamo un registro delle presenze dove appunteremo le nostre note per ogni arciera. Potrebbe risultare utile specialmente qualora per indisponibilità l'istruttore debba essere sostituito.

Questo breve discorso su una attività, quella dell'istruttore di tiro con l'arco, che ancora non sfrutta tutte le sue reali potenzialità vuole dare alcune informazioni e spunti di pensiero che, speriamo in un futuro prossimo abbiano delle reali possibilità di sviluppo e realizzazione.



“Standard” in arcieria

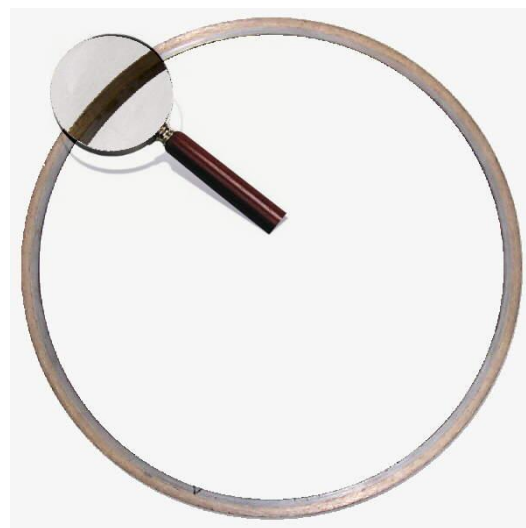
di Sefano Ghedini

Gli **standard** sono sostanzialmente comportamenti convenzionali che possono basarsi:

1. su accordi presi all'interno di organismi internazionali
2. sulla base di altri comportamenti ampiamente diffusi

Alla prima categoria appartengono tutti gli standard “puri”, nati dal lavoro di esperti operanti all'interno di apposite commissioni e quindi legittimati dal riconoscimento internazionale. Gli standard ISO e UNI sono un tipico esempio di standard universalmente noti e riconosciuti. Gli standard che appartengono a questa categoria rappresentano “il modo corretto e più intelligente di fare qualcosa”, e per questo sono stati sottoposti a diversi gradi di approvazione prima di essere accettati definitivamente.

Alla seconda categoria appartengono invece i cosiddetti *standard di fatto*, ovvero quelli derivanti dalla enorme diffusione di un prodotto particolare, come può essere stato per lo standard VHS, o da accordi commerciali nati dal consorzio di più aziende. Nel mondo dell'arcieria un degno rappresentante potrebbe essere il noto ILF (acronimo di International Limb Fitting, il sistema ad incastro dei flettenti di paternità Hoyt).



Lo Standard dà specifiche comuni.

In senso lato, è interessante notare come gli standard non coinvolgano soltanto i manufatti ma anche le procedure, cosa che ritengo fondamentale per lo sviluppo della tecnica nel tiro con l'arco.

I vantaggi derivanti dal rispetto degli standard, se presenti, sono innegabili e riguardano sia il mercato (dalla produzione alla vendita) sia il consumatore finale. Alcuni di questi sono:

- costi di progettazione più contenuti rispetto a soluzioni custom
- minori costi per la formazione del personale
- maggiori possibilità per scelte di make or buy
- packaging (e quindi stoccaggio) meno problematico
- atteggiamento del mercato più favorevole (lo standard piace di più)
- minore impatto sull'utilizzatore finale (se si comprano oggetti standard sarà più facile usarli e valutarne la qualità)

Diffusione degli standard in arcieria

Nella popolazione arcieristica la conoscenza dell'esistenza dei sopracitati standard è quasi inesistente. Tra i motivi che ne hanno frenato la diffusione figura certamente il fatto che dal 1986 AMO ha deciso di pubblicare i propri standard presso un'associazione privata, ASTM, che per ogni specifica esige il pagamento di \$25 (USD), quando invece dovrebbe essere accessibile a chiunque, e gratis, perché si tratta di specifiche standard e non di brevetti registrati. Oggi, si deve al mondo “open source” se possiamo trovarli liberamente sul web, disponibili per essere scaricati in qualche sito amatoriale. Inoltre, la naturale competizione tra i costruttori ha bloccato il sereno sviluppo di un terreno comune di valutazione dell'efficienza dei materiali e della loro messa a punto, e fundamentalmente per due motivi:

1. in mancanza di uno standard ogni costruttore tenta di imporre il proprio, in questo modo i risultati dell'uno non sono quasi mai comparabili con quelli dell'altro, a tutto vantaggio del marketing che non si trova mai concorrenti "diretti";
2. la maggior parte delle informazioni vengono considerate strategiche per lo sviluppo e la produzione e quindi tenute segrete.

Questa situazione non può restare immutata per molto; come consumatori siamo abituati a confrontare i prodotti che acquistiamo e prima o poi accadrà anche per gli archi quello che già avviene per automobili, telefoni cellulari, computer ed elettrodomestici: sorgerà un soggetto indipendente e "super partes" che valuterà in modo standard le prestazioni, ne troverà le impostazioni ideali, le comparerà e ne pubblicherà i risultati. Almeno un tentativo è già stato compiuto, sebbene con tecniche poco ortodosse (rif. L'Arciere Eretico, valutazione comparativa dei flettenti).

Dunque il consumatore medio non si accontenta delle comunicazioni commerciali delle aziende produttrici e la nota lista di rotture flettenti non è un caso: il laboratorio di ricerca e sviluppo più importante si è rivelato essere quello del mondo reale, non quello artefatto in ambiente controllato.

Non solo, anche la scarsa fiducia che molti atleti di medio livello ripongono nella propria attrezzatura la dice lunga sulla percezione della qualità tecnica dei materiali. Parlo degli atleti di medio livello come di quelli che aspirano al miglioramento personale senza avere sufficienti fonti di informazione, nonostante le domande sui forum, durante le gare e soprattutto i seminari tecnici ancora troppo poco frequenti.

Fortunato è chi riesce ad essere selezionato per i raduni, e molto di più quelli che possono vantare un tecnico personale aggiornato! A tutti gli altri spesso rimane soltanto la mera sperimentazione e l'autoaggiornamento, con libri, riviste e internet. In questo panorama credo che ArcheryMedia rappresenti una novità: nata da arcieri per gli arcieri, dinamica nelle proposte e al tempo stesso concreta negli argomenti di attualità.

Si è auspicata la creazione di un centro federale per lo studio dei materiali, ma anche se questo desiderio si realizzasse la situazione non cambierebbe molto: ancora una volta, per ovvi motivi, i risultati sarebbero disponibili soltanto per pochi.

Se si vuole eliminare questa sorta di protezionismo sulle informazioni serve uno scossone, qualcosa di simile a ciò che il movimento Open Source ha rappresentato per l'informatica, dove la tecnologia sia libera e l'informazione resa onesta e accessibile per tutti e a basso costo. In pratica:

1. Le aziende dovrebbero sforzarsi di capire che l'arciere non è un consumatore stupido, da imbonire con effetti speciali e slogan roboanti. Molto meglio l'approccio "provalo di persona, intanto questi sono i dati standard sul comportamento".
2. Dovrebbe essere a disposizione di tutti il modo per testare e mettere a punto il proprio materiale, ad un livello più alto del solito, con dati oggettivi, misurabili e ottenuti in maniera standard.

Purtroppo dobbiamo riconoscere, allo stato attuale, la mancanza sia di volontà che di risorse nell'impegno di realizzare standard e protocolli di messa a punto delle attrezzature. Questa situazione tuttavia non preclude la possibilità che organismi esterni all'attuale sistema produttivo possano cominciare a concretizzare delle valide alternative e quindi a proporle.

Bibliografia degli standard pubblicati e rintracciabili sulla rete.

ASTM (American Society for Testing and Materials) ha pubblicato i seguenti standard:

- Guida standard per prestazioni delle punte da caccia e standard di sicurezza
- Guida standard per la riduzione del rischio di ferimento per gli overdraw
- Specifiche standard per l'individuazione del punto di bilanciamento per le frecce
- Guida standard per le dimensioni del serving centrale delle corde per archi
- Specifiche standard per la determinazione della velocità degli archi

Standard sui metodi di test per i componenti delle corde degli archi

- Specifiche standard per la classificazione e la siglatura delle diottrici a singola lente per l'utilizzo con gli archi
- Standard sui metodi di test per la determinazione delle curve forza-trazione e scarico per gli archi
- Standard sui metodi di test per la determinazione della percentuale di let-off per gli archi
- Guida standard per la misura di rettilinearità delle aste

AMO (American Manufacturers and Merchants Organization) dal 1986 ha deciso di pubblicare i propri standard sotto l'egida di ASTM.

L'edizione del 2000 comprende:

- Lunghezza AMO standard convenzionale dell'arco
- Siglatura AMO standard convenzionale della potenza degli archi
- Misura AMO standard del brace height
- Lunghezza AMO standard per corde/cavi
- Misura delle tensioni
- Lunghezza AMO standard per la corda degli archi compound
- Valori di riferimento AMO per lo spine delle aste in legno
- Standard AMO per i fori di fissaggio del mirino e degli accessori
- Standard AMO per il foro di fissaggio della stabilizzazione e degli accessori
- Standard AMO per il fissaggio dell'asta centrale
- Allungo standard AMO per costruttori
- Allungo standard AMO per rivenditori e per uso generale
- Potenza standard AMO per archi convenzionali
- Raccomandazioni AMO per l'impennaggio di frecce con punte field e broadhead
- Lunghezza standard AMO per le frecce
- Sistema standard AMO per punte intercambiabili
- Nomenclatura AMO per arco e freccia



INVIDIA DEL GOLF

di Steve Ruis

Traduzione di Massimo Giovannucci con il permesso dell'autore
Articolo tratto da Archery Focus
www.archeryfocus.net



Mi sento di rivolgermi ad un gran numero di arcieri di tutti i paesi. Spesso si scivola verso la comparazione tra golf e tiro con l'arco. Il golf ha un circuito professionisti che vale milioni di dollari a settimana. Sono sulle televisioni con sponsor come banche e finanziarie, aziende produttrici di macchine di lusso non solo aziende di articoli per il golf.

Il Tiro con l'arco...non fa...non c'è. Qualche sentimentale può chiedersi " Perchè anche il tiro con l'arco non può essere sullo stesso piano? O avere la speranza che un giorno anche esso sarà come il golf". Tale bramosia mi sento di definirla come "invidia per il Golf"

Ora, perchè i tiro con l'arco non è come il golf? Non offriamo gli stessi benefit che ai praticanti del golf (e anche un sistema più economico)?

Offriamo competizione, il piacere di una attività all'aria aperta in magnifici paesaggi, socialità e amicizia, uno sport che per tutta la vita può essere usato come auto miglioramento, divertimento, attività per ragazzi, etc. Ma soprattutto, usando entrambi gli sport la stessa superficie (erba), il tiro con l'arco è in grado di sviluppare un maggior numero di tecniche.

Allora, perchè il tiro con l'arco non è come il golf?

Credo che questo dipenda da una serie di fattori, ma principalmente implica un impegno da parte dell'istruzione. Permettetemi di citare il sito del Professional Golfers Association (PGA): *"Fondato nel 1916, il PGA è la più grande organizzazione professionale sportiva nel mondo. comprendente più di 28.000 addetti che promuovono il gioco del golf dovunque e comunque..."*

Ci sono circa 500 professionisti all'interno dei vari circuiti di incontri con premi in denaro. Mi domando gli altri 27,500 membri PGA cosa stiano facendo? Non è un segreto;



molti di loro stanno insegnando. Negli anni '30 il PGA dedicò un significativo impegno all'insegnamento sancendo così l'attuale successo di questa organizzazione e di tutto il movimento del golf.

Nel mondo del tiro con l'arco c'era la Professional Archers Association (PAA) che dopo un buon inizio, ha avuto alla fine una certa esitazione. (La spina nel fianco in PAA fu la formazione della Professional Division of NFAA. la quale promosse se stessa evidenziando che, diversamente da PAA, non era richiesto insegnamento per partecipare alle attività organizzate. Col senno di poi, a mio giudizio un grande errore).

Credo che noi, nel tiro con l'arco, siamo nella stessa situazione (ma 75 anni in ritardo al golf). Nel 2001 il NADA alla fine del primo anno di lavoro, addestrò circa 1500 istruttori di tiro con l'arco (primo e secondo livello). Nel 2006, il NADA ha addestrato 7000 istruttori. Ovviamente siamo sulla strada giusta.

Ma allora cosa abbiamo perduto?

Uno dei marchi di garanzia del circuito PGA è la relazione diretta che si è stabilita tra questa organizzazione e la beneficenza. Vale a dire che ogni evento organizzato da PGA è associato ad una campagna di beneficenza, con ovvi rientri pubblicitari. Non penso che il tiro con l'arco al momento attuale sia in grado di poter raggiungere tali livelli, poiché riesce a trovare a malapena il denaro per permettere il suo essere. Suppongo che parte delle imposte dei ricavi del tiro con l'arco si possano donare per beneficenza, ma è ancora poca cosa, almeno fin quando il processo non coinvolga molte più persone. Questa situazione è un ottimo marketing per il golf. La gente parla spesso di come il tiro con l'arco sia poco televisivo. Mi domando se hanno visto mai una trasmissione sul golf dove un giocatore colpisce la palla che, viene seguita nel tiro dalla telecamera che la inquadra – una pallina bianca contro il cielo blu – che scena avvincente. Il golf è in televisione non perché di fatto sia di un grande spettacolo; il golf è in televisione per i moltissimi soldi che sono in gioco, i giocatori hanno carisma e condividono un passatempo con gli spettatori, i quali giocano a golf.

Allora, che cosa è, realmente?

Sono disposto a scommettere che scorrendo le pagine gialle o l'elenco telefonico della vostra città, troverete facilmente riferimenti e informazioni sulla possibilità di praticare corsi di golf. E potrete anche trovare, insieme ai corsi, servizi come : ristorazione, noleggio e acquisto attrezzature e la possibilità di ricevere lezioni aggiuntive. Ci saranno probabilmente disponibili anche programmi per ragazzi. Chiunque desideri avvicinarsi, o solo domandare informazioni, sul golf ha un riferimento da contattare. Invece, cercando sempre sull'elenco del telefono dei riferimenti per il tiro con l'arco (Il tuo indirizzo, c'è?) quale probabilità pensi che ci sia di trovare servizi analoghi? Zero. La maggior parte, senza appuntamento, non sono neanche disponibili per i già arcieri. Non c'è nessun tipo di istruzione professionale disponibile (dilettanti disposti, sì – professionisti, nessuno). Così, il nostro arciere o potenziale arciere in cerca di servizi analoghi a quelli offerti dal golf, non riesce a trovarli poiché mancano i luoghi o i professionisti che sono in grado di erogarli.

Se vogliamo seguire il percorso del golf dobbiamo provare a colmare la lacuna fra che cosa offrono e che cosa offriamo. Dobbiamo sperimentare nuove soluzioni. Forse i club (alcuni già lo fanno) potrebbero proporre lezioni introduttive gratuite in concomitanza magari con le attività del club. In questo modo, i principianti vedrebbero la realtà del tiro alla quale possono attendere dopo aver frequentato delle lezioni complete.

Gli annunci sui giornali gratuiti possono essere acquistati a basso costo. Forse la proposta di un pacchetto di lezioni gratuite potrebbe funzionare anche per il tuo club.

Se trovi l'energia per provare qualcosa, anche se non funziona come avresti voluto, scrivine una relazione e mandala a: info@archeryfocus.com. Proverò a proporre le vostre idee/sforzi attraverso queste pagine nella speranza che stimolino altri per un tentativo. Penso che il succo della questione sia nelle parole che riportano la citazione della PGA "28000 uomini e donne del settore che promuovono il gioco del golf dappertutto.. In questo trovano soluzione gli sforzi per l'espansione del tiro con l'arco in rapporto al golf.

