

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

AGOSTO 2025

INTERVISTA

INTERVISTA A CARLO RIVIECCIO,
ADVERTISING MANAGER
DI FITACTIVE

PAG. 04

NOVITÀ AZIENDALI

GROUP TRAINERS AWARDS
III EDIZIONE: L'ECCELLENZA
FITACTIVE SALE SUL PALCO

PAG. 08

OPENINGS

150 VOLTE FITACTIVE:
UNA COMMUNITY CHE CRESCE, UNA
FAMIGLIA CHE SI ALLARGA

PAG. 16





EDITORIALE



In questo numero del magazine siamo orgogliosi di celebrare con tutti voi un traguardo importante: la 150ª palestra FitActive. Un numero che racconta un percorso fatto di visione, impegno e passione condivisa. L'apertura della sede di Castenaso segna una tappa simbolica, ma il nostro viaggio continua, in Italia e oltre.

Lo scorso mese abbiamo festeggiato con entusiasmo anche l'Orange Friday, un giorno speciale per accogliere nuovi iscritti nella nostra community, e la terza edizione del Group Trainers Awards, dedicata a chi ogni giorno rappresenta il cuore pulsante di FitActive.

In questo numero troverete anche l'intervista a Carlo Riviuccio, il nostro Advertising Manager, che ci accompagna nel dietro le quinte della comunicazione del brand, e un bellissimo esempio di trasformazione personale con Mirko Leonardi - PT FitActive Brescia Margherita D'Este - e il suo cliente Alessandro.

Chiudono il magazine un approfondimento tecnico sull'allenamento mono vs multifrequenza e l'immane, ironico, Oroscopo di Ben dedicato al segno del Leone.

Buona lettura e, soprattutto, buone vacanze!

Eduardo Montefusco
CEO & Founder, FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A CARLO RIVIECCIO, ADVERTISING MANAGER DI FITACTIVE



In questo numero di agosto andiamo dietro le quinte della comunicazione FitActive con **Carlo Rivieccio**, **Advertising Manager** del brand. Un'intervista che racconta non solo la strategia e la visione pubblicitaria alla base delle campagne che vediamo ogni giorno, ma anche il percorso umano e professionale di chi ha contribuito a rendere FitActive un punto di riferimento non solo nelle palestre, ma anche nel panorama media nazionale.

Carlo, come è iniziata la tua carriera in questo settore e cosa ti ha spinto a entrare a far parte del team FitActive?

Dobbiamo fare un salto nel mio passato e tornare al lontano 2004, quando mi sono laureato in Economia Aziendale con una specializzazione in comunicazione e marketing. Dopo un paio di anni di lavori nel settore commerciale, il mio percorso professionale sfocia nel mondo pubblicitario e nel **2006** entro a far parte di **Publitalia '80**, la concessionaria pubblicitaria del Gruppo Mediaset. È lì che ho imparato a leggere il mercato, a costruire strategie e a capire il valore delle connessioni tra brand e pubblico.

La **collaborazione con FitActive** è arrivata nel **2020**, in pieno periodo Covid. All'epoca seguivo il brand come cliente: fin da subito ho percepito un'energia particolare, un'identità chiara e un potenziale enorme ancora tutto da esplorare.

Tre anni dopo Eduardo mi ha offerto di entrare a far parte di questa grande famiglia affidandomi il ruolo di Advertising Manager.





Quando sono entrato nel team FitActive ho portato con me una visione ben precisa: **trasformare il brand da realtà consolidata nel mondo fitness a protagonista riconoscibile e rilevante anche dal punto di vista mediatico.**

Ci racconti in cosa consiste il tuo ruolo di Advertising Manager in FitActive? Come si sviluppa una campagna pubblicitaria all'interno di un brand fitness così dinamico?

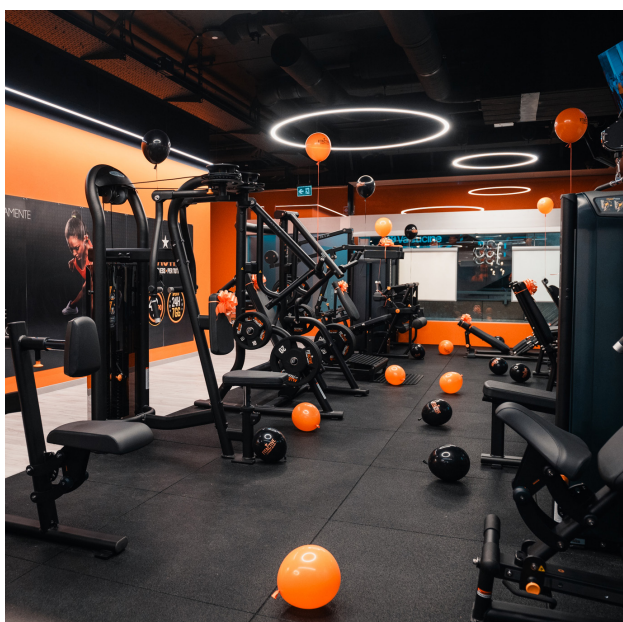
Il mio ruolo di Advertising Manager in FitActive è, prima di tutto, un **lavoro di connessione tra strategia e creatività**, tra dati e intuizioni, tra le esigenze del brand e le aspettative delle persone.

Ogni giorno mi occupo di coordinare le attività legate alla comunicazione pubblicitaria: dalla **pianificazione delle campagne** alla **definizione dei messaggi chiave**, dalla **scelta dei mezzi** (TV, Radio, Digital, OOH) alla **supervisione della parte creativa e produttiva.**

In una realtà dinamica come FitActive, dove il ritmo di crescita è costante e le esigenze del mercato cambiano rapidamente, ogni campagna è una sfida a sé. Non esiste un "ciclo fisso": ogni progetto nasce da un'esigenza specifica, che può essere commerciale, di posizionamento o legata a uno sviluppo territoriale (come una nuova apertura).

Si parte sempre da un'analisi: chi vogliamo raggiungere, con quale obiettivo e in quale momento dell'anno. Da lì, lavoriamo su tre livelli: il messaggio, il media e il tono.

Il mio lavoro, alla fine, è far sì che ogni campagna parli davvero alle persone, e che lo faccia in modo coerente con ciò che poi vivranno entrando in palestra. Perché la pubblicità può portare attenzione e visibilità, ma se non riflette l'esperienza reale, diventa solo rumore. E noi in FitActive vogliamo essere tutto, tranne che rumore.



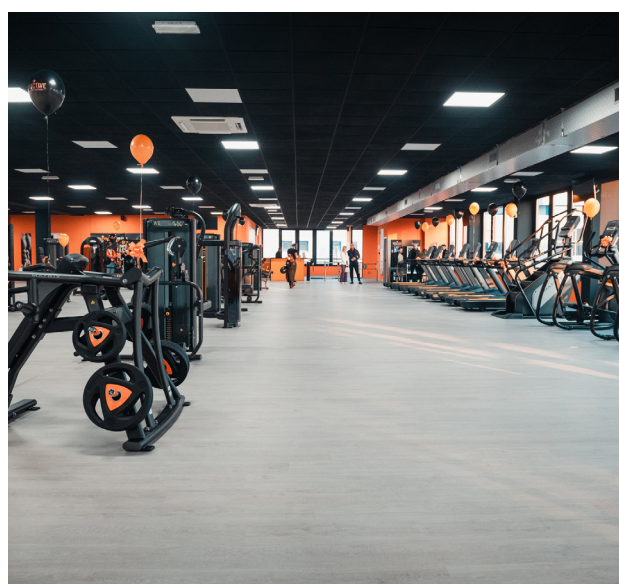
INTERVISTA

C'è una campagna a cui sei particolarmente legato? Qual è stato il messaggio e cosa l'ha resa speciale?

Ogni campagna che ho avuto l'opportunità di ideare e sviluppare rappresenta, per me, molto più di una semplice attività di comunicazione. Sono piccoli frammenti del mio percorso, pezzi di un mosaico che riflettono scelte, intuizioni, visione e spesso anche emozioni. Ogni progetto ha avuto il suo perché, il suo tempo, il suo pubblico. Detto questo, oggi posso affermare che con la **creatività 2025** ho instaurato un legame particolarmente profondo. Non solo per la qualità del messaggio, ma per l'evoluzione strategica che rappresenta: è il punto di arrivo di un percorso di crescita e, al tempo stesso, un nuovo punto di partenza. Abbiamo lavorato con grande rigore sulla costruzione di un immaginario più maturo, su un tono più consapevole ma sempre autentico, con l'obiettivo di **valorizzare il brand FitActive non solo come palestra, ma come piattaforma di benessere, relazione e identità.**

Quali sono le principali sfide del tuo lavoro? E quale momento ti ha dato la maggiore soddisfazione professionale in FitActive?

Nel mio ruolo di Advertising Manager la sfida principale è **garantire che ogni attività pubblicitaria generi un impatto reale e misurabile per il brand.** Ogni campagna nasce da un metodo preciso: lo studio del posizionamento non è mai casuale, ma frutto di analisi approfondite, e ogni scelta è guidata da KPI chiari, che ci permettono di valutare in modo oggettivo i risultati ottenuti. Il lato più oscuro del mio lavoro è l'analisi dei dati: leggere ed interpretare numeri che, per i non addetti ai lavori, sono delle incognite irrisolvibili. Operiamo in un contesto mediatico affollato, ma la vera sfida non è la visibilità: è la riconoscibilità. Per questo ogni canale – TV, Digital, Radio, OOH – viene integrato in un ecosistema coerente, capace di parlare a target diversi con un linguaggio unico e distintivo. Un altro aspetto fondamentale è l'anticipazione: leggere il mercato, cogliere segnali deboli, trasformare insight in azione. Ma c'è anche una dimensione di leadership, fatta di coordinamento, visione e rigore operativo.





La maggiore soddisfazione personale? **Essere qui in FitActive è la più grande soddisfazione che potevo ricevere dal lavoro.** Sono soddisfatto da ogni attività svolta, ma cerco sempre di analizzare cosa può aver creato maggiori difficoltà, o cosa non è andato secondo la mia aspettativa, per trovare una soluzione migliorativa per il futuro. Se poi devo proprio fare una scelta singola posso dirti che Rimini Wellness 2025 mi ha lasciato nel cuore l'emozione più forte. Quest'anno, avere avuto la responsabilità di organizzare le attività pubblicitarie legate alla fiera e la gestione dell'intero padiglione FitActive è stata per me una grande sfida, ma anche una straordinaria opportunità. Abbiamo trasformato uno spazio espositivo in un luogo vivo, coerente con la nostra identità, capace di trasmettere energia, visione e appartenenza.

Che consiglio daresti a un giovane che sogna di lavorare nel settore pubblicitario, magari proprio in un contesto legato al fitness?

Sicuramente il consiglio che mi sento di dare è di non partire subito dalle idee, ma dalle persone, studiando i loro bisogni, ascoltando le loro necessità. **La pubblicità oggi è prima di tutto ascolto.** È capacità di intercettare bisogni reali, desideri latenti, emozioni vere. E questo vale ancora di più nel mondo del fitness, dove non si promuove solo un servizio, ma un intero stile di vita. Chi vuole entrare nel settore pubblicitario deve **allenare uno sguardo curioso.** Consiglio di studiare i brand che comunicano bene, quelli che riescono a ispirare e a creare un legame autentico con il proprio pubblico. Osservare come si muovono le grandi realtà imprenditoriali, ma anche quelle più piccole, perché spesso è lì che nascono le idee più interessanti.

Dal punto di vista tecnico, consiglio di affinare la propria **capacità di scrittura**, di **sintesi** e di **storytelling**. Ogni campagna efficace ha dietro una struttura solida, pensata nei minimi dettagli: il tono di voce, il visual, il timing. La creatività è essenziale, ma deve poggiare su una strategia precisa. E infine, iniziate a sperimentare. Anche da piccoli progetti, da stage, da collaborazioni locali. **Ogni passo, anche il più umile, può essere un trampolino.**

NOVITÀ AZIENDALI

GROUP TRAINERS AWARDS – III EDIZIONE: L'ECCELLENZA FITACTIVE SALE SUL PALCO



Sabato **19 luglio** la discoteca **Pineta di Milano** si è trasformata nel cuore pulsante dell'universo FitActive. È qui che si è tenuta la **terza edizione del Group Trainers Awards**, l'evento annuale dedicato a celebrare il talento, la passione e la dedizione dei nostri istruttori dei corsi di gruppo da tutta Italia.

Una serata memorabile, vissuta con entusiasmo da oltre **100 group trainer provenienti da ogni sede** del network, insieme a franchisee, clienti, personal trainer, collaboratori e area manager. Un vero e proprio momento di unione e riconoscimento per chi, ogni giorno, porta energia, carisma e professionalità all'interno delle nostre palestre.

Un palco per chi fa brillare FitActive

I riflettori si sono accesi su chi merita davvero di essere celebrato. Sei sono stati i premi speciali consegnati durante la serata:

- **Top of the Top Nord Italia;**
- **Top of the Top Sud Italia;**
- **Sold Out Nord Italia;**
- **Sold Out Sud Italia;**
- **Best New Entry;**
- **Master Trainer.**



Ogni premio ha rappresentato non solo un risultato professionale, ma il **riconoscimento di un percorso fatto di impegno**, relazioni con i clienti e capacità di ispirare chi frequenta le nostre sale corsi.

Ma non finisce qui. FitActive ha voluto omaggiare anche il lavoro di coordinamento e supporto che si svolge “dietro le quinte”, con un **caloroso riconoscimento ai 7 referenti area manager più meritevoli**, veri punti di riferimento per il team dei trainer e per l'intera community.



Un mix perfetto di emozione e spettacolo

Non solo una semplice premiazione, ma una serata ricca di contenuti, momenti di condivisione e puro divertimento. Dopo la consegna dei premi, brindisi e apericena gourmet hanno scaldato l'ambiente, fino al momento clou dello spettacolo di ballo eseguito... proprio dagli istruttori!

Dimostrazione che chi anima le nostre palestre sa esprimere talento anche lontano dai manubri.

A **condurre la serata** con stile e passione, **Dayana Dias**, Responsabile Nazionale dei Corsi, che con la sua energia ha guidato ogni momento dell'evento, rendendolo ancora più coinvolgente.

Il Group Trainers Awards è molto più di una serata di gala. È un **appuntamento che rafforza l'identità e la cultura aziendale FitActive**, premiando le persone che ogni giorno rendono il nostro brand riconoscibile e credibile in tutta Italia.

Un enorme grazie va a tutti i partecipanti, ai vincitori, allo staff organizzativo e a chi, anche dietro le quinte, ha reso speciale ogni istante di questa terza edizione.

INTERVISTA

INTERVISTA A **MIRKO** **LEONARDI** – PT FITACTIVE BRESCIA MARGHERITA D'ESTE – E AL SUO CLIENTE ALESSANDRO



In questa intervista doppia conosciamo **Mirko Leonardi**, Personal Trainer della sede FitActive di **Brescia Margherita d'Este**, e **Alessandro**, uno dei suoi clienti. Un racconto autentico di crescita, motivazione e risultati concreti, reso possibile da un percorso costruito su misura, con competenza, dedizione e spirito di squadra.

Mirko, parlati di come è iniziata la tua avventura con FitActive? Cosa ti ha spinto ad entrare in questo mondo e a diventare parte del nostro team?

Mirko: "La mia avventura in FitActive è **iniziata anni fa**, all'apertura della sede in cui attualmente lavoro e che inizialmente frequentavo solo per allenarmi. Con il tempo, trascorrevi sempre più ore al suo interno, trovandola un'esperienza non solo piacevole, ma anche terapeutica per allontanare i pensieri negativi. A un certo punto ho capito che quella che **era una passione poteva diventare anche la mia professione**. Così ho deciso di stravolgere la mia vita, lasciando il lavoro precedente e intraprendendo questo nuovo percorso."





Parlando specificamente del tuo cliente, Alessandro, quali sono gli obiettivi che vi siete posti all'inizio del percorso insieme? Come hai personalizzato il suo programma di allenamento in base alle sue esigenze e progressi?

Mirko: "Io e il mio cliente Alessandro all'inizio del percorso ci siamo posti l'**obiettivo di aumentare la massa muscolare in modo significativo**, sia per una questione personale, che per motivazioni posturali ed estetiche. Ho scelto un approccio semplice ma efficace, strutturando l'**allenamento in multifrequenza**, ideale per un soggetto neofita.

Abbiamo lavorato su due schede da alternare durante la settimana, così da mantenere varietà e stimolare l'apprendimento. Ho dato particolare importanza a elementi tecnici fondamentali come il rapporto mente-muscolo, il range of motion completo, il tempo sotto tensione e il corretto bilanciamento tra carico e ripetizioni."

Alessandro cosa ti ha spinto a scegliere FitActive come palestra e come ti ha aiutato nella tua trasformazione fisica o nel raggiungimento dei tuoi obiettivi?

Alessandro: "Mi sono iscritto in FitActive circa due anni fa, ma all'inizio con scarsi risultati. Successivamente, ho deciso di riprendere seriamente il mio percorso affidandomi a Mirko. Con costanza e il suo supporto, **abbiamo raggiunto un netto miglioramento nella forza e un aumento significativo del peso corporeo**.

Ad oggi infatti, i risultati mostrano un aumento di ben 8 kg, per lo più di massa magra.



GLI OBIETTIVI SONO STATI IN PARTE RAGGIUNTI, MA IL PERCORSO È ANCORA IN ATTO."

Parlando del tuo allenamento con Mirko, quali sono i principali risultati che hai ottenuto finora? In che modo l'approccio personalizzato del tuo PT ti ha aiutato a raggiungere questi obiettivi?

Alessandro: "Fin dall'inizio **volevamo ottenere un miglioramento funzionale ed estetico**. I primi risultati hanno avuto un impatto anche sul mio stile di vita, soprattutto sull'alimentazione: ho aumentato le porzioni e variato gli ingredienti. Le schede che abbiamo seguito sono sempre state personalizzate in base alla mia esperienza e al mio fisico. **Il vero valore aggiunto è stato il supporto motivazionale di Mirko**, che riesce sempre a spronarmi nei momenti in cui la voglia cala."

Cosa significa per voi essere parte della community FitActive? In che modo l'ambiente della palestra e il supporto che ricevete vi motivano a dare sempre il meglio?

Mirko e Alessandro: "Per noi la community FitActive è qualcosa di concreto. È **un ambiente sano e accogliente**, dove, nonostante la giovane età dello staff, si percepisce grande professionalità. Questo permette di sentirsi parte di un gruppo unito, dove si lavora in un clima di uguaglianza e condivisione, ottenendo risultati tangibili."



FIT ACTIVE OPENINGS

FITACTIVE PUNTA SEMPRE PIÙ IN ALTO CON L'ORANGE FRIDAY



Il **25 luglio** non è stato un venerdì qualunque: è stato l'**Orange Friday**, la giornata che ha tinto di energia e convenienza tutte le sedi FitActive. Un evento esclusivo, riservato a chi crede che il benessere meriti il giusto spazio nella propria quotidianità, ma senza compromessi sul prezzo.

Per 24 ore, FitActive ha lanciato una promo straordinaria: **un anno intero di fitness illimitato a soli €238,80 tutto incluso**. Un'occasione unica, dedicata a chi ha deciso di iniziare (o riprendere) il proprio percorso di allenamento con una marcia in più.

Un'occasione, una visione

Dietro questa iniziativa non c'è solo una promozione conveniente. C'è una visione chiara: **rendere il fitness accessibile, continuo e di qualità per tutti**. Con sedi in costante espansione sul territorio nazionale e l'arrivo delle prime aperture internazionali, **FitActive continua a puntare in alto** — e l'Orange Friday ne è stata la dimostrazione.

Non si è trattato solo di vendere abbonamenti: è stato un invito a entrare in una community in crescita, in un ecosistema che promuove movimento, salute, motivazione e stile di vita attivo.

Il fitness che guarda lontano

FitActive continua ad ampliare i propri servizi, gli orari, la tecnologia e la rete delle sedi, confermandosi uno dei **marchi più innovativi nel panorama del fitness italiano**. L'Orange Friday è stato un simbolo di questo percorso: non un punto di arrivo, ma un'altra tappa di una crescita costante.



MONOFREQUENZA O MULTIFREQUENZA? DUE APPROCCI, UN SOLO OBIETTIVO: ALLENARSI MEGLIO



Agosto è il mese dei ritmi più lenti, ma anche l'**occasione perfetta per riflettere sulla propria routine di allenamento**. Tra gli argomenti più discussi, anche sotto l'ombrellone, c'è sicuramente questo: meglio allenare ogni gruppo muscolare una volta a settimana (monofrequenza) o più volte (multifrequenza)? Spoiler: **entrambe le strategie funzionano, ma la scelta dipende da te**. Qui sotto ti spieghiamo perché.

Allenamento monofrequenza: il classico split "old school"

Se sei un fan dei "giorni petto, schiena, gambe", stai già seguendo un modello monofrequenza. In pratica, ogni gruppo muscolare viene allenato una sola volta a settimana, con un volume di lavoro alto in quella seduta. Questo **approccio è ancora oggi molto usato da chi punta a una crescita muscolare mirata e ha esperienza in sala pesi**. Ideale per: utenti avanzati, atleti in fase di specializzazione, amanti dello stile bodybuilding.

Attenzione: un solo allenamento a settimana richiede volume e intensità ben programmati per essere efficace.



Allenamento multifrequenza: stimoli frequenti, progressi costanti

In FitActive lo vedi spesso: chi si allena 2-3 volte a settimana con schede full-body o chi alterna upper/lower body ogni 48 ore. Questa è multifrequenza, ovvero **più stimoli settimanali per ogni gruppo muscolare**, con un volume distribuito in modo più intelligente e sostenibile.

Secondo studi pubblicati sul "Journal of Sports Sciences", **questo approccio - soprattutto nei principianti o intermedi - può portare a guadagni ipertrofici maggiori**, perché sfrutta meglio i tempi di attivazione della sintesi proteica muscolare (che dura circa 24-48 ore dopo l'allenamento).

Ideale per: chi ha pochi giorni per allenarsi, chi è all'inizio, chi vuole migliorare la tecnica e tenere sempre il motore acceso. **Consigliata anche nei mesi estivi, per restare in movimento senza caricare troppo ogni singola seduta.**



Cosa dice la scienza?

Le ricerche (Schoenfeld et al., 2016) ci dicono che la frequenza è solo una parte dell'equazione. **Il vero protagonista dei risultati resta il volume settimanale totale**: quante serie e quanta intensità distribuisce nei tuoi allenamenti. In pratica: puoi ottenere ottimi risultati con entrambi i modelli, a patto che la tua scheda sia ben bilanciata, progressiva e sostenibile.

La monofrequenza non è "vecchia", la multifrequenza non è "la verità assoluta": entrambe sono strumenti utili, se usati bene. Ecco perché i nostri trainer FitActive sono sempre a disposizione per aiutarti a scegliere l'approccio migliore in base a chi sei oggi e a dove vuoi arrivare domani.

Ti aspettiamo ad agosto... anche solo per due sedute a settimana (ma ben fatte)!

LA PREPARAZIONE AGLI EVENTI

150 VOLTE FITACTIVE: UNA COMMUNITY CHE CRESCE, UNA FAMIGLIA CHE SI ALLARGA



Siamo orgogliosi di annunciare che, con l'inaugurazione della sede di FitActive Castenaso, abbiamo raggiunto e superato il numero che da mesi era sulla bocca (e nei sogni) di tutti: **150 palestre aperte.**

Un numero che non è solo un dato. È il **riflesso di un percorso fatto di visione, lavoro, passione e soprattutto persone.** 150 sedi sono 150 storie diverse, ma unite da un'unica missione: portare il benessere fisico e mentale ovunque, a tutti.

Castenaso: la nostra numero 150

La sede di **Castenaso**, inaugurata lo scorso mese, è molto più di una nuova apertura: è la tappa simbolica di un viaggio ambizioso, che continua a estendersi da nord a sud, isole comprese... e oltre i confini nazionali. In ogni città dove arriva una palestra FitActive, arriva anche un'idea diversa di **fitness: accessibile, inclusivo, moderno e senza compromessi sulla qualità.**

È in sedi come Castenaso che ogni giorno prende forma il nostro obiettivo più grande: costruire una rete di spazi dedicati al movimento, ma anche all'energia positiva, alla socialità e alla motivazione.





Dalle stelle alle stelle: lo sguardo resta in alto

Il traguardo delle 150 sedi è stato festeggiato con entusiasmo da tutta la community: collaboratori, trainer, soci, franchisee. Perché ognuno di loro ha contribuito, giorno dopo giorno, a far crescere questo progetto fino a renderlo uno dei punti di riferimento del panorama fitness italiano.

Eppure, come recita il nostro claim, cresciamo insieme, dalle stelle alle stelle: **ogni traguardo è solo un punto di partenza per il successivo.**



FitActive è casa, ovunque tu sia

Ogni apertura è un sogno che prende forma, ogni sede è una nuova famiglia che si unisce alla grande community FitActive. Dai primi iscritti delle prime palestre ai nuovi clienti che varcano ogni giorno per la prima volta la soglia di un centro: **FitActive è casa. Per tutti. Sempre.**

Per questo non possiamo che ringraziarvi: soci, trainer, staff, partner. Avete reso possibili queste 150 storie. Ora prepariamoci insieme per scrivere le prossime.



L'OROSCOPO DI BEN



Il mese di agosto appartiene ai nati sotto il segno del **Leone**, e nessuno osa metterlo in dubbio (soprattutto lui stesso). Tra set fotografici improvvisati nello spogliatoio, sfide non richieste al rack dei pesi e monologhi motivazionali al volo, il Leone conquista ogni angolo della palestra FitActive con carisma... e un **filo di egocentrismo**.

Ecco cosa prevede per voi il cielo di agosto: **allenamenti da protagonista, drammi da soap e qualche consiglio** (non richiesto, ovviamente).

La palestra come la tua personale savana

Agosto ti trova al **massimo della forma** e – ovviamente – dell'autostima. Ti alleni come se fossi in finale di un talent show, con sguardi magnetici e movimenti perfetti, mostrando tutto il tuo talento, anche solo per sistemare i manubri. Qualsiasi specchio è un invito a controllare bicipiti, tricipiti, sorriso e chioma: sì, anche in piena sessione di squat. Il problema? Sei talmente convinto della tua tecnica che non accetteresti consigli nemmeno se il tuo PT fosse Ronnie Coleman.

L'anima della sala... e pure del bar proteico

Ovunque vai, diventi il centro dell'attenzione. Dalla sala corsi alla zona stretching, sembri il presidente del fan club di te stesso. Il bello è che ti si vuole pure bene, perché con il tuo carisma riesci a coinvolgere anche il più timido degli iscritti. Ma **attenzione a non trasformare ogni conversazione in un monologo epico sui tuoi massimali**. In conclusione, caro Leone, sei come un fuoco d'artificio in sala pesi. Ogni tanto esageri, diciamolo. Ma senza di te la palestra sarebbe meno brillante, meno teatrale... e anche un po' meno rumorosa.





INVESTIMENTI IN... INTEGRATORI (E LOOK DA SALA)

Hai speso più in outfit da palestra e barrette proteiche che in vacanze. Ma come biasimarti? **Appari sempre impeccabile anche mentre sudi come un leone della savana**, e ogni shaker post-workout è un'occasione per fare storytelling motivazionale.

Il tuo portafoglio soffre un po', ma il tuo feed Instagram ringrazia.



CHI AMA, LASCIA SPAZIO ANCHE AGLI ALTRI NEL SELFIE

Sei **passionale, generoso, affascinante**. E te lo dici da solo tutte le mattine.

Questo mese potresti fare un incontro interessante nel tuo corso preferito. Attenzione però: **il tuo entusiasmo può facilmente diventare... travolgente**. Accetta almeno questo consiglio e cerca di evitare di commentare l'esecuzione dello squat della tua nuova crush.

Appuntamento al prossimo numero di settembre con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno della Vergine.

