

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

APRILE 2024



INTERVISTA

INTERVISTA A LIVIO PONTI, SOCIO
E AMMINISTRATORE FITACTIVE

PAG. 04

OPENINGS

APRILE, IL MESE
DELLA RIVOLUZIONE FITACTIVE

PAG. 08

I NOSTRI CORSI

UNA DIVA CHE NASCE...
A RITMO FITNESS!

PAG. 14



EDITORIALE



In un'era in cui il concetto di fitness si trasforma e si espande oltre i confini tradizionali, il mese di aprile in FitActive celebra non solo l'espansione e l'innovazione, ma anche la profonda connessione tra il benessere fisico e mentale che si propone di instaurare nelle comunità in cui entra. Dal debutto internazionale all'Expo di Parigi, passando per le entusiasmanti aperture in nuove città italiane, fino all'esplorazione del corso DIVA Fitness e ai consigli sulla nutrizione, questo mese rappresenta un vero e proprio manifesto dei nostri valori.

Con l'intervista a Livio Ponti, socio e amministratore di ben 13 centri FitActive, approfondiamo le strategie che guidano la nostra crescita, mentre l'esperienza di una delle nostre brand ambassador, Carolina Dallari, ci ricorda che al centro di ogni nostra azione c'è la persona, con le sue sfide, le sue vittorie e il suo percorso di crescita.

Come fondatore di FitActive, sono orgoglioso di vedere come la nostra missione di rendere il fitness accessibile e appagante per tutti prenda forma giorno dopo giorno, grazie all'impegno, alla passione e alla dedizione di tutta la nostra comunità.

Eduardo Montefusco – CEO & founder FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A LIVIO PONTI, SOCIO E AMMINISTRATORE FITACTIVE



Entrato nel 2016, Livio Ponti si è rapidamente affermato come **pilastro all'interno dell'universo FitActive**, assumendo il ruolo di socio e amministratore di ben 13 centri. La sua storia è un chiaro esempio di come sia possibile canalizzare la propria passione nel fitness trasformandola in un florido percorso imprenditoriale.

Buongiorno Livio, raccontaci come sei arrivato in FitActive e cosa ti ha attratto dell'azienda fino al punto di decidere di investire in questo brand?

Sono entrato in FitActive nel 2016, dopo aver ricoperto un ruolo dirigenziale presso un'azienda petrolifera. Amavo e **amo allenarmi in palestra** e l'idea di unire la mia passione al lavoro mi allettava molto. Ricordo che mi è piaciuta soprattutto l'idea, la facoltà, di poter aprire più centri, mantenendo la possibilità di essere indipendente. Questo perché è vero che FitActive è un franchising ma qui, il franchisee (l'affiliato), nel rispetto delle linee guida del brand, può sviluppare le sue idee in completa autonomia. Per tutte queste ragioni ho quindi deciso di investire in questa attività e, nel 2017, ho aperto la mia prima palestra a Lainate. Attualmente sono **socio e amministratore di 13 strutture** tra Lombardia e Piemonte.





Quali sono le tue responsabilità principali in quanto socio ed amministratore di 13 club FitActive?

Le mie responsabilità sono molteplici, dalla **gestione dei conti** alla gestione della cassa, dando risposte quotidiane a tutte le scale dell'organigramma per risolvere problematiche di ogni tipologia, dal **rapporto con i fornitori a quello con i clienti** e, soprattutto, con il mio staff composto da circa 200 persone tra dipendenti e liberi professionisti. Ho cercato di strutturarmi per poter gestire tutto nel migliore dei modi, formando e dando delle responsabilità ai miei collaboratori, portando alcuni di loro a ricoprire ruoli chiave. Ad oggi il mio team è composto da un direttore, due capi area, sei club manager, un reparto contabile e amministrativo, una social media manager e una persona che si occupa dell'estrapolazione di tutti i KPI del mese, in quanto sono convinto che saper leggere e capire i numeri sia alla base del mio lavoro. Riassumendo, quindi, diciamo che **gestisco i responsabili di queste strutture nella loro totalità**.



Qual è stato il primo centro FitActive che hai aperto e cosa ti ha portato a espandere la tua rete, fino a gestire 13 palestre?

Come detto prima, la mia **prima palestra aperta è stata quella di Lainate nel 2017**, iniziando la prevendita nel 2016. Successivamente, dopo circa 8 mesi, Eddy mi propose di aprire il secondo centro a Magenta. Devo ammettere che inizialmente mi sembrava alquanto prematuro, ma discutendone poi con Matteo, che è tuttora il mio socio in 5 centri, decidemmo di farlo. Molte persone, con le quali mi allenavo, iniziarono a chiedermi informazioni in merito alle aperture di nuovi centri e fu così che chiesi a Eddy di potermi occupare della parte dello sviluppo del brand. Grazie alla sua fiducia, sono riuscito a far aprire altri centri (14) ad altri franchisee che sono tuttora con noi e che hanno successivamente aperto anche la loro seconda sede. Contemporaneamente continuavo ad espandere anche la mia rete personale di centri fitness, arrivando all'apertura del quinto centro e, alla richiesta di Eddy di prendere l'amministrazione di Castelletto, che sarebbe diventata poi la sesta sede in 3 anni, mi trovai di fronte a un bivio: continuare a seguire lo sviluppo del franchising del brand o dedicarmi a pieno regime alle mie sedi che iniziavano ad essere un bel numero e che erano destinate ad aumentare. Ho preferito lasciare le redini dello sviluppo al mio collega Eugenio Lupo il quale sta svolgendo tuttora questo lavoro e dedicarmi in toto alla gestione delle sedi da me amministrate. Prendere questa decisione non è stato certamente facile, ma capii quali erano le mie attitudini e in quale lavoro sarei stato più performante e preferii concentrarmi appunto sulla gestione e amministrazione dei miei centri.



INTERVISTA

Quanto è importante il feedback dei clienti e quanto incide sulle vostre decisioni strategiche?

I feedback dei clienti sono **molto importanti per noi**, abbiamo tantissimi iscritti in ogni sede e cerchiamo di dare ascolto a tutte le segnalazioni. Purtroppo però, non tutte possono sempre essere soddisfatte. Ad esempio quelle di natura strutturale: se il cliente lamenta i pochi posti nel parcheggio, abbiamo poco da fare per ovviare alla situazione, mentre, per tutte le altre, **interveniamo prontamente per migliorarci**. Proprio per questo motivo, ad oggi vantiamo tantissime recensioni positive, superiori ai 4.7 e 4.8 come punteggio, sulle nostre pagine social. Un feedback “negativo” che riceviamo, è quello della troppa elevata affluenza di persone nelle ore di punta, ma penso sia un “problema” generico che potrebbe essere anche un qualcosa di positivo per noi, perché significa che tanti clienti continuano a sceglierci nonostante il picco del flusso.

Come definiresti la mission di FitActive e quali sono i valori fondamentali che guidano l'azienda ed il tuo operato? Cosa trovi vincente del marchio?

Ho sempre avuto una visione della palestra fatta di ghisa, ferro e sudore, per questo motivo tutti i miei centri sono organizzati per far allenare anche chi vuole “spingere”. Mi sono però ritrovato ad abbracciare e appoggiare la mission di FitActive: **allenare la felicità**. I macchinari si possono trovare in qualsiasi palestra, ma qui cerchiamo di coccolare e far star bene il cliente. Non importa che migliori o meno, basta che stia bene, che passi un'oretta con noi cercando di dimenticare i problemi e che ritorni a casa quindi più felice di quando è entrato. Chiunque da noi, può trovare ciò di cui ha bisogno: ghisa, spensieratezza, benessere, ecc. Questo, sicuramente, penso che possa essere uno dei punti di forza del marchio.





Quali sono le prospettive di crescita e sviluppo dell'azienda e quali obiettivi intendi raggiungere nel prossimo futuro?

Attualmente siamo leader in Italia, con la bellezza di **130 strutture aperte**, ma sicuramente uno dei nostri obiettivi come brand è quello di espanderci in Europa. Infatti, abbiamo già in corso molte trattative. Per quanto riguarda me, ad oggi, ho più o meno il 10% delle strutture del brand e il mio obiettivo sarebbe quello di mantenere questa percentuale anche all'aumentare del numero di strutture, conservando lo stesso standard qualitativo, ovvero senza intaccare il fatturato, "distribuendo" il personale di valore nelle varie sedi, facendo crescere professionalmente le varie figure, promuovendole nel tempo a Club Manager, e ricercando altrettante figure valide da formare e far crescere nei vari ruoli in azienda.

Come l'innovazione gioca un ruolo nel modello di franchising di FitActive? Come il marchio si adatta alle nuove tendenze nel settore del fitness per rimanere all'avanguardia?

L'innovazione, secondo me, è la chiave del successo. Lo vediamo con i social e con qualsiasi novità che porta a milioni di utenze e a milioni di interazioni. **Non innovarsi vuol dire sparire**, un po' come è successo ad alcune grandi multinazionali che non sono state in grado di stare al passo con i tempi che cambiavano. Noi, con i nostri servizi, abbiamo un po' rivoluzionato il mondo fitness in Italia. Basti pensare all'apertura h24, alle docce solari e alle bevande che sono comprese nel pacchetto all-inclusive, ma non solo, perché offriamo anche un supporto motivazionale, osteopatico e nutrizionale. Insomma, non siamo una semplice palestra. Garantiamo molti servizi che possono aiutare i nostri clienti a raggiungere uno stato di benessere a 360° e questo, secondo me, è già una forte innovazione. Inoltre, per rimanere al passo con le novità sempre crescenti, stiamo strutturando un'applicazione per smartphone che permetterà l'interazione tra i clienti e i nostri centri.

L'INNOVAZIONE È LA CHIAVE DEL SUCCESSO.

I CONSIGLI DEL MESE

ALLENAMENTO E BENESSERE PER UNA VITA FITACTIVE:

I SEGRETI DI CAROLINA DALLARI



Carolina Dallari, **brand ambassador di FitActive**, ci rivela i segreti del suo allenamento e della sua forma fisica. Da routine di allenamento dettagliatamente pianificate a un approccio bilanciato alla nutrizione, Carolina ci apre le porte della sua vita dedicata al benessere fisico e mentale, diventando una vera fonte d'ispirazione per tutti coloro che cercano di vivere al meglio attraverso il fitness.

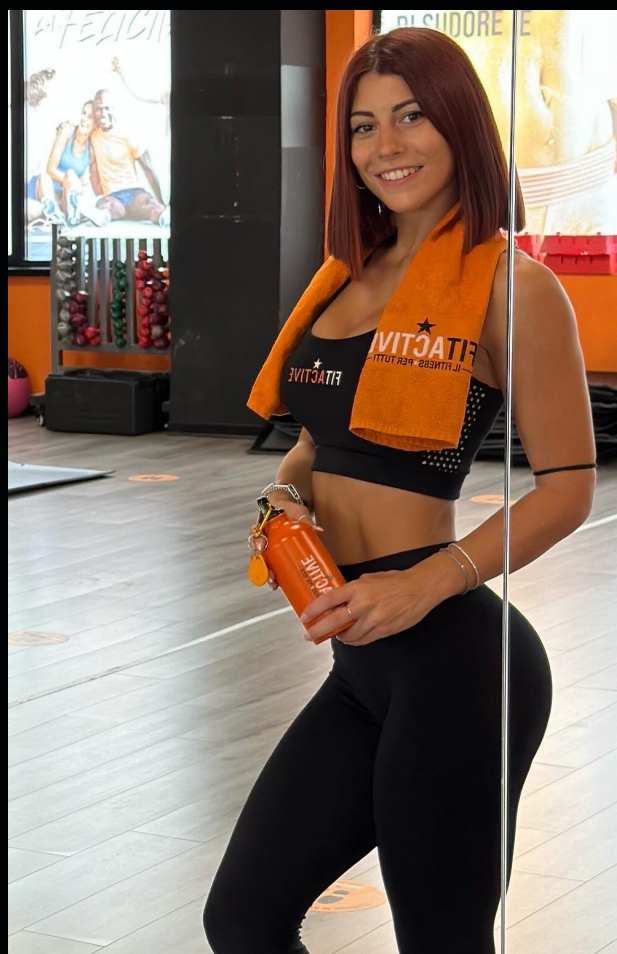
Puoi descrivere la tua routine di allenamento settimanale? Quanti giorni dedichi al fitness e come li suddividi?

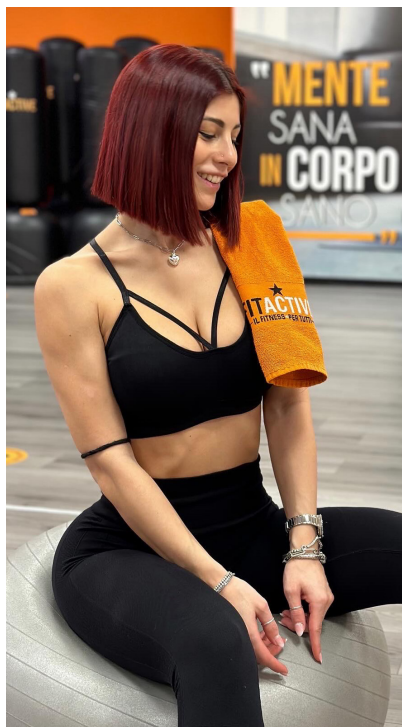
Mi alleno almeno **4 volte a settimana**, ci sono però settimane in cui riesco ad allenarmi anche 5 o 6 volte, ma tendenzialmente cerco di non esagerare. Ho varie schede di allenamento che seguo dove alleno tutto il corpo, senza suddividere parte alta e bassa, in modo da avere un allenamento completo.

Come mantieni alta la tua motivazione nei giorni in cui la voglia di allenarti viene meno?

Ci sono volte in cui proprio non ho voglia di allenarmi, ma quello che mi spinge ad andare in palestra è il pensiero della **sensazione che provo quando esco**. Dopo l'allenamento mi sento letteralmente "rinata".

Ci sono invece giorni "no" dove sono parecchio stanca fisicamente e quando capitano queste giornate non mi alleno.





C'è un piano alimentare specifico che segui per supportare i tuoi obiettivi di fitness? Potresti condividere un esempio di cosa mangi in una giornata tipo?

Non seguo una dieta specifica, ma sto molto attenta a quello che mangio. Tengo sotto controllo i macronutrienti tramite un'applicazione nella quale inserisco quello che mangio e mi regolo in base a quella. Una mia giornata tipo? Colazione con porridge (fiocchi d'avena, latte d'avena, miele e mandorle), qualche fetta biscottata con marmellata light e una tazza di the. Pranzo con 80gr di riso in bianco con un po' di olio e grana, accompagnato da pollo e verdure. La cena invece è molto variabile: pesce (orata, branzino o salmone), 80gr di pasta, carne con verdura o altro ancora.

Qual è stata la sfida più grande che hai dovuto affrontare nel tuo percorso fitness e come l'hai superata?

Non esiste una "sfida" in particolare che abbia dovuto affrontare ma credo che quando ci si avvicina al mondo fitness, **la vera competizione sia con sè stessi**, ed è una gara giornaliera per combattere la pigrizia, la vergogna o semplicemente la poca voglia di allenarsi. Io trovo molta motivazione quando riguardo le mie foto vecchie. Il fisico che ho da quando mi alleno mi piace molto di più. Il benessere comunque non è solo fisico ma anche mentale. Infatti, da quando mi alleno sto molto meglio, ho più sicurezza in me stessa e mi sento "invincibile".

Hai mai avuto un "epic fail" in palestra o un momento di imbarazzo per il quale ancora oggi ci ridi su?

Grandi "epic fail" no, però **mi sono schiacciata il dito con i dischi** più volte in palestra, ovviamente faccio sempre finta di niente e vado avanti con il mio allenamento come se nulla fosse successo proprio per evitare la "figuraccia".

Cosa significa per te essere parte integrante del mondo FitActive?

Essere parte integrante del mondo FitActive rappresenta per me un impegno costante verso il benessere e la salute. Significa essere immersa in un ambiente stimolante, motivante e inclusivo, dove posso condividere la mia passione per il fitness e ispirare gli altri a perseguire i loro obiettivi di forma fisica. **FitActive non è solo una palestra, ma una vera e propria famiglia in cui mi sento a casa.**



I NOSTRI CORSI

UNA DIVA CHE NASCE... A RITMO **FITNESS!**



Lasciati trasportare da uno dei corsi più scintillanti di FitActive! DIVA Fitness è la risposta a tutti coloro che hanno sempre sognato di imparare a muoversi come le icone del pop. Glamour, **fitness e musica** si uniscono in un'esperienza di allenamento unica e senza precedenti.

Benefici da capogiro

Immagina di allenarti e divertirti tanto da dimenticare di stare effettivamente bruciando calorie. DIVA Fitness fa proprio questo! Ogni sessione di allenamento si concentra sulla **ricostruzione dei videoclip musicali più iconici**, fino ad arrivare alla

costruzione di una vera e propria coreografia. Gli elementi del fitness come squat, affondi e salti non mancano, ma sono contornati da passi di danza ricercati e divertenti per una lezione allenante sia a livello fisico, che di coordinazione.

In cosa si differenzia dagli altri corsi?

Dimenticati i corsi tradizionali. Oltre all'utilizzo di **musica puramente pop**, DIVA Fitness spicca per le sue lezioni volte a sfidare la tua memoria e la tua coordinazione. È l'unico posto dove puoi trasformarti da semplice frequentatore di palestra ad una vera e propria star.



45 minuti di pura magia

Ogni sessione di DIVA Fitness ha una durata complessiva di 45 minuti. Si parte da una fase di riscaldamento per preparare muscoli e articolazioni ai movimenti, fino ad arrivare all'esecuzione completa della coreografia. Infine, si conclude con una fase **defaticante di circa 4 minuti**. Ogni 3/4 settimane, le coreografie vengono rinnovate per tenere alta l'attenzione e il divertimento.

A chi si rivolge?

Non importa se pensi di non essere portato, DIVA Fitness è **progettato per accogliere tutti**, promettendo miglioramenti visibili con la costanza. Si tratta di un corso adatto a tutte le età, che non richiede alcun tipo di livello di preparazione.

Come integrarlo nella routine di allenamento?

Per vivere appieno l'esperienza DIVA Fitness, bastano **una o due sessioni a settimana**. Essendo un corso che si concentra sulla coordinazione e sul dispendio calorico, è molto utile abbinarlo a corsi che lavorano sul potenziamento del core e della mobilità, come corsi di Pilates, GAG e UpperBody ad esempio.

Se hai sempre desiderato unire l'amore per la danza e per la musica pop a un'attività fisica che non ti faccia pesare il lavoro duro, DIVA Fitness è la scelta giusta per te. **Preparati a brillare con FitActive!**



LA PREPARAZIONE AGLI EVENTI

SPARTAN RACE

CESENATICO: COME SUPERARE GLI OSTACOLI CON FITACTIVE!



La Spartan Race, una delle **competizioni a ostacoli più impegnative al mondo**, arriva a Cesenatico il 25 maggio. Atleti di ogni livello si cimenteranno in una gara che mette a dura prova forza, resistenza e spirito di squadra. FitActive si propone come il tuo alleato strategico per affrontare ogni ostacolo con la giusta grinta e determinazione.

L'approccio alla preparazione

La preparazione alla Spartan Race richiede un approccio olistico che coinvolge tutti i gruppi muscolari principali attraverso esercizi fondamentali quali corsa, burpees, affondi e squat con bilanciere. Questi esercizi, insieme alle trazioni e agli allenamenti specifici su parallele e panca piana, non solo **costruiscono la forza muscolare**, ma migliorano anche la **resistenza cardiovascolare**. Il segreto sta nel trovare l'equilibrio giusto tra forza e resistenza.

Una base solida di forza è essenziale per superare gli ostacoli più impegnativi, mentre una resistenza cardiovascolare ben sviluppata assicura la capacità di mantenere un ritmo costante lungo tutto il percorso. Gli **allenamenti ad alto impatto metabolico** con brevi recuperi si rivelano particolarmente efficaci nel simulare le condizioni di gara.





Variare per migliorare

Variare il ritmo è fondamentale. Alternare allenamenti con i pesi, circuiti a corpo libero e sessioni dedicate esclusivamente al cardio aiuta a preparare il corpo a rispondere efficacemente alle diverse sfide che la gara propone. Corsa in collina e sprint sono strategie ideali per aumentare la velocità e la capacità di affrontare variazioni di terreno. Il recupero gioca un ruolo cruciale quanto l'allenamento stesso. Un adeguato riscaldamento, sessioni di stretching e periodi di riposo consentono al corpo di rigenerarsi e riducono il rischio di infortuni, garantendo una preparazione ottimale alla competizione.

Nutrire il corpo per alimentare la performance

L'alimentazione è un altro pilastro fondamentale per la preparazione alla Spartan Race. Un'adeguata **combinazione di proteine, grassi sani e carboidrati** fornisce l'energia necessaria per sostenere gli allenamenti e recuperare efficacemente. Gli atleti dovrebbero concentrarsi su un piano nutrizionale che massimizzi le prestazioni, specialmente nelle settimane che precedono la gara, per arrivare al giorno della competizione nella migliore forma possibile.

Gli errori da evitare

Gli errori più comuni nella preparazione alla Spartan Race includono **sovrallenamento, insufficiente riposo e un piano alimentare non ottimizzato**. È essenziale ascoltare il proprio corpo, garantendosi un'adeguata nutrizione bilanciando l'allenamento con il riposo per evitare il rischio di infortuni. Ogni momento della competizione, dalle sfide fisiche alle emozioni, diventa parte integrante di un viaggio alla scoperta di sé stessi. Ogni salto, ogni arrampicata e ogni percorso fatto strisciando nel fango ci mostrano quanto siamo capaci di andare oltre, di spingere i nostri limiti sempre più lontano. **FitActive è al tuo fianco in questo viaggio**, offrendoti gli strumenti per trasformare ogni ostacolo in un trionfo personale

EXPO PARIGI

FITACTIVE DEBUTTA AL FRANCHISE EXPO PARIS 2024



Il **Franchise Expo Paris** è uno degli eventi più attesi nel mondo del franchising, un palcoscenico internazionale dove le realtà di ogni settore si incontrano per esplorare nuove opportunità di business, espandere le loro reti e scoprire le ultime tendenze del mercato.

Quest'anno, il Franchise Expo Paris ha avuto un nuovo protagonista: FitActive. La presenza all'evento ha rappresentato un passo fondamentale per la nostra ambiziosa avventura in ambito internazionale.





Un passo verso l'internazionalizzazione

La partecipazione al Franchise Expo Paris non è stata solo una vetrina per FitActive, ma anche un'opportunità preziosa per tessere relazioni internazionali, scoprire nuove strategie di mercato e attirare potenziali franchisee interessati a portare il concetto di FitActive nel loro paese. È stata l'occasione per il brand di dimostrare come il fitness, inteso come esperienza inclusiva e accessibile, possa diventare un fenomeno globale.

Il Fitness per Tutti

FitActive ha portato al Franchise Expo Paris il suo spirito innovativo e inclusivo. L'obiettivo è semplice ma ambizioso: aprire le porte del benessere fisico a un pubblico più vasto, superando le barriere geografiche e culturali che spesso circondano il mondo del fitness. Nel corso dell'evento, FitActive ha potuto evidenziare come le sue palestre non siano solo luoghi per l'allenamento fisico, ma spazi dove ciascuno, indipendentemente dall'età, dal livello di fitness o dalle capacità, può trovare il proprio percorso verso il benessere.

La partecipazione al Franchise Expo Paris 2024 è solo l'inizio del viaggio internazionale di FitActive. Rimani aggiornato con i prossimi numeri del magazine per conoscere tutte le novità e gli sviluppi del nostro progetto internazionale.





APRILE, IL MESE DELLA RIVOLUZIONE FITACTIVE



Aprile segna un'epoca entusiasmante per FitActive, testimoniando l'**apertura di cinque nuove sedi** che promettono di rivoluzionare l'approccio al fitness nelle loro rispettive città. Questo mese di espansione evidenzia l'impegno di FitActive nel rendere il benessere fisico un diritto universale, accessibile a tutti.

L'espansione continua da Nord a Sud

Dopo un mese di marzo caratterizzato da numerose nuove aperture e concluso con l'inaugurazione della sede di **Conegliano**, l'espansione di FitActive ad aprile continua spaziando dal nord al sud dell'Italia, iniziando con **Biella** il 7 aprile, e proseguendo con **Livorno** e **Pisa**, che vedranno la luce rispettivamente il 13 e il 21 aprile. Il Friuli

Venezia Giulia accoglie FitActive con l'apertura a **Pordenone** il 14 aprile, mentre **Napoli** si prepara per il grande evento del 20 aprile in Via Brin. Ogni inaugurazione si annuncia come un evento imperdibile per gli amanti del fitness e per chi è alla ricerca di un nuovo inizio nel proprio percorso di benessere.



Oltre il workout: una filosofia di vita

FitActive non si limita a offrire semplici spazi di allenamento; il suo obiettivo è **creare una cultura del fitness** che sia inclusiva, stimolante e, soprattutto, divertente. Con l'apertura di queste nuove sedi, FitActive invita tutti a riscoprire il piacere dell'attività fisica, supportato da un **ambiente accogliente** e da una **comunità motivante**.

Un viaggio solo all'inizio

Nonostante le numerose aperture che hanno caratterizzato questa prima parte del 2024, l'espansione di FitActive è solo all'inizio. Ogni nuova sede rappresenta un passo avanti nella nostra missione di rendere il **fitness un diritto per tutti**. La strada davanti a noi è ancora lunga e ricca di sorprese.

Consulta il prossimo numero del nostro magazine per rimanere sempre aggiornato sulle nuove aperture e su tutte le ultime novità dal mondo FitActive



L'ASSUNZIONE DELLE PROTEINE: PRIMA O DOPO L'ALLENAMENTO?



La scelta di assumere proteine prima o dopo l'allenamento è un dibattito frequente tra gli appassionati di fitness.

Tuttavia, **la risposta non è univoca** e dipende da vari fattori, tra cui le preferenze personali, i tipi di proteine consumate e gli obiettivi specifici dell'individuo.

Varie tipologie e tempistiche di assunzione

Esistono diverse tipologie di proteine, ognuna con caratteristiche specifiche. Le **proteine del siero del latte**, per esempio, sono note per la loro rapida sintesi e biodisponibilità elevata, rendendole una scelta popolare per il consumo intorno all'allenamento.

Al contrario, **la caseina**, derivante anch'essa dal siero del latte, è una proteina a lento rilascio, ideale per nutrire i muscoli in modo graduale, spesso consigliata prima di andare a letto. Un'altra importante differenza riguarda le proteine isolate e quelle idrolizzate.

La scelta dipende dalla velocità di digestione desiderata e dal momento dell'allenamento. Rispetto alle prime, le proteine idrolizzate possono essere assunte più vicino all'allenamento per la loro rapida digestione.



L'importanza dell'apporto totale giornaliero

Più che concentrarsi esclusivamente sul timing dell'assunzione di proteine, **è fondamentale garantire un apporto proteico adeguato** nell'arco della giornata. Studi hanno mostrato che non esistono differenze significative nei guadagni di forza o nelle dimensioni muscolari dipendenti dalla tempistica di assunzione delle proteine, prima o dopo l'esercizio, purché l'apporto totale giornaliero sia sufficiente.



La finestra anabolica: un mito da sfatare

Il concetto di “**finestra anabolica**” suggerisce un periodo limitato post-allenamento durante il quale l'assunzione di proteine sarebbe particolarmente efficace nello stimolare la crescita muscolare.

Tuttavia, studi recenti indicano che questa finestra è più ampia di quanto si pensasse, e che l'importante è assicurarsi un adeguato **apporto proteico prima e dopo l'esercizio**, senza la necessità di affrettarsi a consumare proteine immediatamente dopo l'allenamento.

In conclusione, l'assunzione di proteine sia prima che dopo l'allenamento può offrire benefici, con la scelta che dovrebbe basarsi su preferenze personali, tipo di allenamento e obiettivi specifici.

L'elemento chiave è garantire un adeguato apporto proteico complessivo per supportare la riparazione e la crescita muscolare.



L'OROSCOPO DI BEN

E

F

E

I

R

A

Cari Ariete, benvenuti ad aprile, il mese in cui dimostrate che la primavera non è solo il risveglio della natura, ma anche il vostro personale segnale di partenza per conquistare la palestra FitActive (e forse, il mondo).

L'allenamento "All or nothing" Appena metteste piede in palestra, è chiaro che non siete qui per giocare a scacchi. Quando vi approcciate ai manubri, nella vostra testa risuona costantemente una sola parola: massimale. Il mantra di ogni vostra routine di allenamento? "O spingi, o stai a casa!". Ecco, forse a volte stare a casa e riposare non sarebbe così sbagliato.

Chi ben comincia... Cominciate con l'energia di un caffeinomane al primo sorso mattutino, saltando da un attrezzo all'altro con una logica che sfida le leggi della fisica e del buon senso. Questo mese, provate a vedere cosa succede se effettivamente completate un'intera serie di esercizi. Potrebbe essere rivoluzionario. E ricordate, scaraventarsi sulla panca libera come fosse l'ultimo pezzo di pizza, potrebbe mettere a repentaglio l'incolumità degli altri iscritti.

In breve, cari Ariete, aprile potrebbe essere il mese in cui dimostrate che il caos può essere, in qualche modo, metodico. E anche se potreste non vincere la medaglia per la "Migliore Pianificazione di un Allenamento", di sicuro guadagnerete quella per l'"Entusiasmo più Contagioso".





OGNI ACQUISTO UN'AVVENTURA

In campo finanziario, cari Arieti, la vostra natura impulsiva si trasforma in audaci movimenti di mercato e acquisti improvvisi che farebbero sudare freddo anche il più temerario degli investitori. Questa tendenza all'acquisto su impulso potrebbe portare a decisioni finanziarie... avventurose. Prima di acquistare quell'utilissima cintura vibrante per addominali scolpiti, fate un bel respiro profondo.



AAA ARIETE CERCA AMORE

Fermi sostenitori dell'amore a prima vista, anche nel mese di aprile vi innamorerete di qualsiasi nuov* iscritt* che varcherà la soglia della palestra. La vostra idea di flirt è così diretta che potreste anche portarvi un cartello: "Qui solo per innamorarmi." Non intraprendete azioni avventate, soprattutto se avete appena finito la serie e avete ancora il sangue al cervello.

Appuntamento al prossimo numero di maggio con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata a tutti i nati sotto il segno del Toro.



