



L'inaugurazione della 150esima palestra di FitActive a Castenaso, in provincia di Bologna

CHIARA PISANI

Il fitness non conosce pause, nemmeno in vacanza. A dimostrarlo l'ultima iniziativa di FitActive, che lo scorso 25 luglio ha lanciato l'Orange Friday, una giornata pensata per rimettere in moto chi, tra caldo e ferie, rimanda l'attività fisica a settembre. Il risultato è andato oltre ogni aspettativa: 24.170 adesioni in sole 24 ore, tra nuovi iscritti e rinnovi. Un vero record per la catena, che ha registrato la più alta affluenza registrata per un Orange Friday.

Dietro il successo, una promozione lampo - valida solo per quella data - che offriva un abbonamento ALL-INCLUSIVE a condizioni vantaggiose: accesso illimitato alla palestra (ventiquattro ore su ventiquattro, sette giorni su sette) a 238,80 euro. Una formula che ha subito conquistato i fan del wellness, portando a una risposta entusiasta da parte di un pubblico molto ampio, dalle famiglie ai più giovani, passando per chi cercava solo un'opportunità di mantenere una buona forma fisica.

Le palestre FitActive, infatti, non sono solo spazi per allenarsi, ma ambienti dinamici e inclusivi, dove ognuno può trovare l'attività più adatta ai propri obiettivi. Dalle sessioni di fitboxe e tabata, ideali per chi cerca intensità e ritmo, ai corsi più distensivi come pilates e yoga; dalle lezioni energiche di zumba, fino agli allenamenti funzionali e ai percorsi di stretching e mobility, ogni programma è pensato per coinvolgere, motivare e far ottenere risultati concreti.

L'idea del brand, nato da un'intuizione di Eduardo Montefusco, CEO e fondatore di FitActive, prende ispirazione dal celebre Black Friday americano. Ma se quello è pensato per anticipare lo shopping natalizio, l'Orange Friday si propone come una

L'INIZIATIVA FITACTIVE

L'Orange Friday ha infiammato l'estate del fitness

Il brand creato da Montefusco fa il pieno di iscrizioni con l'offerta lampo di luglio: 5 milioni di ricavi in 24 ore

scossa per rompere lo stallo fisiologico di luglio, mese in cui molti potenziali iscritti aspettano settembre per riprendere la routine sportiva. Anche sul fronte economico, i dati parlano chiaro: oltre 5 milioni di euro di fatturato in 24 ore, più del doppio rispetto allo stesso evento nel 2024, quando il totale si era fermato a circa 2,7 milioni. A parità di sedi, l'aumento del fatturato è un dato che incassa per club salita da 21.500 a oltre 39.200 euro. Rispetto al 2023, anno della piena ripresa post-Covid, si registra un ulteriore aumento del

16%, confermando una traiettoria di crescita costante nonostante un contesto economico complesso. Ma non è tutto. Proprio in questi giorni, la catena fondata da Eduardo Montefusco ha festeggiato un traguardo storico, l'apertura della sua 150esima palestra a Castenaso, in provincia di Bologna. Un risultato che simboleggia il percorso di crescita di un brand partito da zero e oggi protagonista del settore in Italia e all'estero. Entrato quasi per caso nel mondo del fitness grazie allo sviluppo di un software gestionale per una palestra, ha trasformato quella intuizione in un progetto imprenditoriale capace di rivoluzionare il settore. Oggi guida la rete con il maggior numero di strutture attive in Italia, riconosciuta anche tra le Top 20 europee nel report Deloitte dedicato al mercato Health & Fitness. Nel 2024, FitActive è stata premiata tra le "100 Eccellenze Italiane" nella prestigiosa cornice di Palazzo Montecitorio, unico marchio del settore fitness a ricevere tale riconoscimento. Essere riconosciuti come eccellenza italiana, gli unici nel settore fitness, significa avere il dovere di continuare a innovare, senza mai

perdere di vista chi siamo. E chi siamo, oggi, lo sappiamo molto bene. Un riconoscimento che ha premiato il progetto non solo per i numeri, ma per l'approccio umano, il valore etico e la capacità di innovare senza perdere la propria identità. Questi due momenti Orange Friday e l'apertura a Castenaso segnano un'estate di grande impatto per FitActive, che unisce performance economiche e coinvolgimento sociale. Un tassello importante anche nell'ambito di un progetto internazionale ambizioso, che mira a portare benessere fisico e mentale a un numero crescente di persone. In quest'ottica si inserisce anche il lancio della linea esclusiva di integratori firmata FitActive, un ulteriore passo verso la creazione di un ecosistema che risponde a ogni bisogno dei suoi clienti, dal supporto fisico all'equilibrio mentale. Un progetto che non nasce per seguire una moda, ma per rafforzare una visione precisa, centrata su qualità e accessibilità. Si tratta in particolare di una gamma completa di prodotti pensata per accompagnare le persone nel loro percorso, dentro e fuori la palestra, con formule dedicate alla costruzione muscolare, al dimagrimento, all'energia e alla resistenza, fino al benessere quotidiano. Non si tratta solo di supporto fisico, ma di un alleato quotidiano nello stile di vita attivo che FitActive promuove da sempre. I prodotti sono già disponibili: gli integratori possono essere acquistati online tramite un codice che forniscono i personal trainer e le reception delle palestre. Una scelta che rafforza la filosofia del brand, che mette l'individuo al centro, e trasforma ogni palestra in un luogo di energia, consapevolezza e cambiamento positivo.

BOOM DI ADESIONI

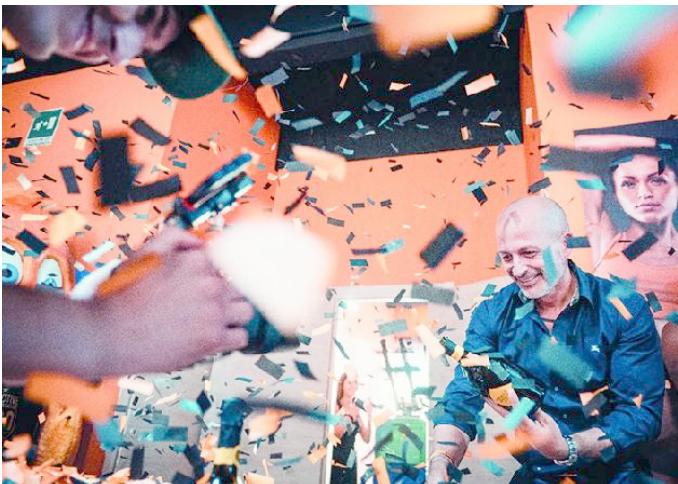
Grazie alla promozione in un solo giorno sono arrivate 24.170 adesioni tra rinnovi e nuovi iscritti

AUMENTANO LE PALESTRE

Il brand ha da poco aperto a Castenaso, in provincia di Bologna la sua 150esima palestra

BENESSERE DEI CLIENTI

FitActive ha lanciato una linea esclusiva di integratori per la creazione di un ecosistema volto al benessere



Il Ceo e fondatore di Fit Active Eduardo Montefusco a Paderno Dugnano