

100

Premio
Al ceo Montefusco il riconoscimento per il fatto che il suo gruppo è tra le 100 migliori aziende italiane di fitness.

LEONARDO VENTURA

Il gruppo del fitness con il brand Orange Friday 2025 il venerdì 25 luglio che ha acceso il mercato del fitness. FitActive, la catena di palestre fondata da Eduardo Montefusco, ha superato i 24mila iscritti in un solo giorno e festeggia la 150esima palestra aperta. Luglio resterà negli annali del fitness italiano. In un'estate ventennale, non è mai stata solo la colonna di mercurio a salire, ma anche l'entusiasmo e la partecipazione e i numeri da capogiro registrati dal gruppo. Due momenti distinti, due pietre miliari che raccontano più di ogni parola la forza di un progetto che continua a correre. E a vincere.

ORANGE FRIDAY

Fatturato

Nel venerdì dedicato all'offerta sono stati incassati 5 milioni in 24 ore. Per lo stesso evento nel 2024 il totale era circa 2,7 milioni

Tutto è cominciato il 25 luglio, con una promozione valida un solo giorno ma capace di accendere migliaia di città e centinaia di club: l'Orange Friday. Un'iniziativa nata da un'intuizione di Montefusco, che ha saputo reinterpretare il concetto del Black Friday americano adattandolo al mondo del fitness. Se il Black Friday è pensato per rilanciare i consumi prima di Natale, l'Orange Friday nasce per rompere lo stallo fisiologico di luglio, mese in cui molti potenziali iscritti aspettano settembre per riprendere la routine sportiva. I numeri sono stati sorprendenti: 24.170 persone hanno approfittato della promozione, tra nuovi iscritti e rinnovi, facendo registrare il più alto volume di adesioni mai raggiunto in una sola giornata di Orange Friday. «Abbiamo visto code fuori dalle palestre all'alba. Interi famiglie, giovani e meno giovani, che hanno colto un'occasione inperdibile. È stata una festa nazionale del benessere», hanno commentato i membri dello staff che nella giornata di venerdì 25 luglio hanno accontentato chi desiderava usufruire della promo e acquistare un abbonamento FitActive all inclusive, valido un anno, a 238,80 euro.

I RISULTATI

Il dato economico parla di ol-

L'ultima apertura

La numero 150 a Castenaso in provincia di Bologna
Prevista l'espansione in Albania, Macedonia del Nord e Romania

tre 5 milioni 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 palestre, l'incremento è stato del 85% in media di incasso per singolo club, passata da circa 21.500 euro nel 2024 a oltre 39.200 nel 2025. E rispetto al 2023 un anno di forte ripresa dopo le restrizioni legate al Covid il 2025 ha segnato un ulteriore +16%, confermando un trend di crescita costante e solida, anche in un contesto economico non semplice.

Il gruppo del fitness con il brand Orange Friday ha registrato oltre 24mila adesioni in un solo giorno

A luglio iscrizioni boom e 150esima palestra aperta

Promozioni e investimenti portano una crescita record per FitActive



FITACTIVE CASTENASO

Qualche settimana prima dell'esplosione dell'Orange Friday, FitActive ha tagliato un traguardo storico: l'apertura della 150esima palestra, a Castenaso, in provincia di Bologna.

Un evento celebrativo. Perché Castenaso non è solo un nuovo punto sulla mappa, ma un simbolo del percorso intrapreso da un brand nato da zero e oggi protagonista assoluto del mercato italiano.

Il caldo dell'estate non scalda solo l'aria, ma infiamma il cuore dei nostri iscritti, del nostro staff e di chi, ogni giorno, crede in un sogno chiamato FitActive. Ha dichiarato il fondatore e ceo Montefusco. L'apertura dell'ultima sede confer-

ma l'avanzato marchio, oggi attivo anche in Spagna, Svizzera, Brasile, e in forte espansione in Albania, Macedonia del Nord e Romania. Una crescita che segue una visione chiara: rendere il fitness accessibile, moderno e coinvolgente, senza perdere mai il contatto con le persone.

MONTEFUSCO

Dietro questa espansione c'è Montefusco, oggi uno degli imprenditori italiani più riconosciuti nel panorama del wellness. Dalle stelle alle stelle, ripete spesso parafrasando la frase che più rappresenta la sua traiettoria: partito da zero, oggi è alla guida della catena con il maggior numero di palestre attive in Italia e nella Top 20 delle più rilevanti in Euro-

Inaugurazione

In alto la festa per l'apertura della palestra numero 150 del gruppo FitActive a Castenaso in provincia di Bologna. A destra Eduardo Montefusco, fondatore e ceo del gruppo FitActive



pa (fonte: Deloitte e Health & Fitness Market Report). Nel 2024, lui e FitActive sono stati inseriti tra le 100 eccellenze Italiane. Durante la decima edizione dell'omonimo premio istituzionale consegnato

na, 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: ha dichiarato Montefusco.

Aumento

La media di incasso per ogni sede è passata da 21.500 euro nel 2024 a 39.200 nel 2025. Rispetto al 2023 l'incremento è di un +16%

a Montecitorio. Un riconoscimento che ha premiato il progetto non solo per i numeri, ma per l'approccio, il valore etico e la capacità di innovare senza perdere la propria identità. Essere riconosciuti come eccellenza italia-

UN'ESTATE A RECORD

Orange Friday e FitActive Castenaso, due momenti che insieme disegnano un'estate esplosiva per FitActive, capace di unire impatto commerciale, coinvolgimento sociale e visione imprenditoriale. Ma soprattutto due tasselli di un piano di sviluppo ambizioso e concreto, che guarda all'Europa, al Brasile e oltre, con l'obiettivo di portare il benessere fisico e mentale a un numero sempre più ampio di persone. In questi ottimi si inserisce anche il lancio della linea esclusi-

va di integratori firmata FitActive: un progetto che non nasce per seguire una moda, ma per rafforzare una visione precisa, centrata su benessere, qualità e accessibilità. 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 disponibili online, sull'e-commerce. Per acquistarli è necessario utilizzare un codice che dovrà essere richiesto al personale trainer o alla reception: 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.

LA FILOSOFIA

La vera forza di FitActive è la capacità di parlare a tutti, senza barriere, offrendo qualità, un'esperienza esclusiva, accessibile e completa. Perché chi entra in una palestra FitActive non cerca solo un allenamento: sceglie una filosofia di vita. E come ama ricordare Montefusco: «Scegli, ce la fai». Una frase semplice, ma capace di raccontare l'essenza di un percorso imprenditoriale partito da zero e oggi proiettato tra le eccellenze italiane e internazionali del mondo fitness.