

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

MARZO 2026

INTERVISTA

INTERVISTA A SARA E FRANCESCA,
SOCIAL MEDIA MANAGER
DI FITACTIVE

PAG. 04

NOVITÀ AZIENDALI

FITNESS CRUISE: LA PRIMA CROCIERA
DEDICATA AGLI AMANTI DEL FITNESS

PAG. 08

OPENINGS

LA CRESCITA FITACTIVE
CONTINUA ANCHE A MARZO

PAG. 16





EDITORIALE



Marzo è il mese in cui le idee prendono forma e i progetti iniziano a diventare realtà concrete. È un periodo di crescita, movimento e visione. E questo numero del magazine lo racconta perfettamente.

Tra i contenuti principali troviamo l'intervista a Sara e Francesca, le nostre Social Media Manager, che ogni giorno lavorano per dare voce al brand FitActive.

Grande spazio anche alla Fitness Cruise, la prima crociera firmata FitActive: un progetto ambizioso che porta il fitness oltre le mura della palestra, trasformandolo in esperienza, condivisione ed energia nel cuore del Mediterraneo.

E naturalmente non potevano mancare le nuove aperture di marzo, segno tangibile di una crescita costante che rafforza la presenza del brand in Italia e all'estero.

Accanto ai grandi progetti, continuiamo a proporre contenuti di valore e approfondimento: un articolo scientifico su cosa mangiare nel post-workout in base ai propri obiettivi e un focus su quattro falsi miti del fitness che meritano di essere definitivamente superati. Perché informazione corretta e consapevolezza sono parte integrante del percorso di benessere.

Spazio anche al mondo dei corsi con l'approfondimento dedicato allo Yoga, disciplina che unisce forza, equilibrio e consapevolezza, e alla consueta nota di leggerezza con l'Oroscopo di Ben, questo mese dedicato al segno dei Pesci.

FitActive continua a muoversi. E lo fa soprattutto grazie al vostro supporto.

Buona lettura!

Eduardo Montefusco
CEO & Founder, FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A SARA E FRANCESCA, SOCIAL MEDIA MANAGER DI FITACTIVE



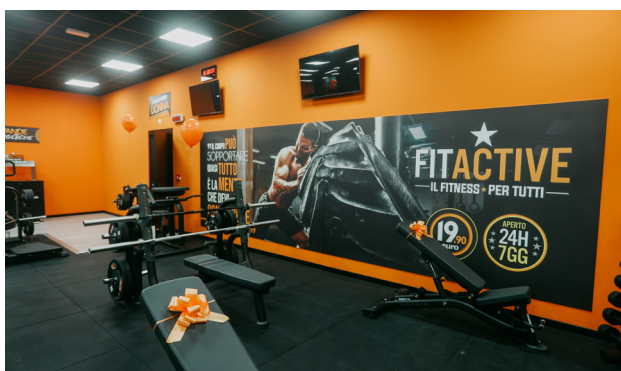
Dietro la comunicazione social di FitActive c'è un lavoro quotidiano fatto di strategia, creatività e visione. In questo numero incontriamo **Sara e Francesca, Social Media Manager del brand**, per scoprire come nasce la voce digitale di FitActive, quali sfide comporta raccontare un network in continua espansione e quali obiettivi guidano la comunicazione verso il futuro.

Sara e Francesca, partiamo dall'inizio: come è iniziato il vostro percorso in FitActive e come siete arrivate a ricoprire il ruolo di Social Media Manager?

S: "Il mio percorso in FitActive è iniziato a febbraio 2024 nel ruolo di Social Media Manager per 21 sedi dirette. Inizialmente mi sono occupata della gestione della **comunicazione social dei club di Mariama** - Area Manager - con definizione dei calendari editoriali, pianificazione delle campagne ADV e supporto quotidiano ai team per la produzione di contenuti efficaci e coerenti con il brand. Nel tempo il mio ruolo si è ampliato includendo ulteriori sedi, anche estere, e prendendo parte al team commerciale e marketing, in questa fase collaborando con Davide - Videomaker FitActive - allo sviluppo di concept per i contenuti video promozionali e realizzando i copy social a orientamento commerciale. La crescita del mio ruolo è avvenuta parallelamente a quella dell'azienda, permettendomi di contribuire in modo concreto allo sviluppo della presenza social del brand FitActive."

F: "Ho iniziato come **collaboratrice esterna**, lavorando con alcune sedi come Social Media Manager e occupandomi della gestione operativa dei loro profili. È stato un lavoro molto concreto e che mi ha permesso di conoscere il brand dall'interno."





In che modo FitActive vi ha permesso di crescere, sia a livello tecnico che personale?

S: "Dal punto di vista professionale ho potuto sviluppare competenze sempre più verticali nella gestione della comunicazione social, inoltre il costante confronto con i diversi team e dipartimenti mi ha permesso una visione più ampia e strutturata del brand ampliando così le mie competenze trasversali. A livello personale, invece, ho rafforzato la **capacità di ascolto e lettura dei bisogni**, imparando a trovare soluzioni comunicative concrete, rapide e realmente utili."

F: "FitActive mi ha fatto crescere soprattutto a livello strategico. Gestire un brand in forte espansione significa prendere decisioni rapide, coordinare tante realtà diverse e mantenere sempre una visione d'insieme. A livello tecnico ho consolidato **competenze in advertising, analisi dei dati e gestione di campagne**. A livello personale mi ha insegnato responsabilità e leadership: quando lavori su un brand di questa dimensione, ogni scelta ha un impatto concreto."

Quali sono le principali sfide nel raccontare un brand così grande e in continua espansione?

S: "Raccontare un brand come FitActive è davvero stimolante, la **principale sfida è garantire coerenza**, riconoscibilità ed allineamento strategico. Ulteriore complessità è l'espansione: nuove aperture, nuovi team, nuove esigenze; che si intrecciano all'evoluzione costante del mondo dei social media; questo richiede una visione d'insieme e la capacità di adattare rapidamente strategie e contenuti mantenendo standard qualitativi elevati. Proprio questa dinamicità rappresenta la leva motivazione più forte ed offre opportunità continue di innovazione comunicativa."

Con il tempo, grazie ai risultati ottenuti e alla crescita del network, mi è stato chiesto di subentrare nella gestione del profilo istituzionale. Da quel momento il ruolo si è evoluto: oggi non si tratta solo di creare contenuti, ma di coordinare la comunicazione a livello strategico, mantenere coerenza tra le sedi e sviluppare campagne e progetti strutturati. È stato un percorso costruito passo dopo passo, ma con una visione molto chiara fin dall'inizio."



INTERVISTA

F: "La sfida più grande è mantenere coerenza. Con tante sedi e territori diversi, il rischio è perdere uniformità. Il nostro compito è **garantire un'identità chiara e riconoscibile**, pur valorizzando le singole realtà locali. In un settore competitivo come il fitness bisogna anche innovare continuamente linguaggio e format per restare rilevanti. Non basta comunicare: bisogna farlo in modo distintivo e strategico."

C'è un contenuto o una campagna che ricordate con soddisfazione o a cui siete particolarmente legate?

S: "I contenuti a cui sono più legata sono quelli che creano un **reale coinvolgimento**: quando le persone si riconoscono nel brand e sviluppano un reale senso di appartenenza, in questi casi so che abbiamo raccontato FitActive nel modo giusto. Sul fronte promozionale, sicuramente le campagne legate alle oneshot, dalla definizione del concept alla realizzazione dei contenuti, rappresentano sempre un ambito sfidante e stimolante, dove i risultati concreti sono già misurabili nel breve periodo. Mentre a livello di campagne quelle per me più significative sono legate alle **nuove aperture**, perché rendono tangibile il contributo della comunicazione social allo sviluppo del brand sul territorio."

F: "Mi occupo principalmente di campagne awareness e di progetti speciali, come la **Fitness Cruise realizzata in collaborazione con Costa Crociere**. È un progetto strutturato e ambizioso, e la campagna che ho seguito ha portato in poco tempo, risultati che sinceramente non mi aspettavo. Nel loro piccolo sono stati numeri molto significativi, perché hanno dimostrato che quando la **strategia è chiara e il messaggio è coerente**, il pubblico risponde."

Un altro momento importante risale ai miei primi mesi in FitActive. Avevo appena preso in gestione il profilo di una sede e, con una semplice foto, siamo riusciti a superare i 2 milioni di visualizzazioni. È stata la prima volta in cui ho capito davvero di avere le competenze e l'intuizione giusta per fare questo lavoro ad alto livello. È stato un punto di svolta."





Al di fuori del lavoro, che rapporto avete con lo sport e con il fitness? Vivete il brand anche nella vostra quotidianità?

S: "Assolutamente: prima di lavorare in FitActive ero già iscritta nella sede di Vigevano. Si può dire che **lo sport fa parte della mia vita da sempre**. Amo gli sport all'aria aperta, pratico yoga, boxe, e la mountain bike, inoltre, sono seguita in sala pesi da Thomas come Personal Trainer, ed in generale mi piacciono molto anche i corsi di gruppo.

Vivere da vicino FitActive ha rafforzato ancora di più questa mia passione per lo sport, e mi ha permesso di trasformare il fitness in un'abitudine positiva che migliora sempre più attivamente la mia energia e l'umore."

F: "Sì, lo vivo in modo concreto. **Mi alleno regolarmente** tra yoga, pilates e sala pesi: tre dimensioni diverse ma complementari. Lo yoga mi aiuta a mantenere equilibrio mentale, il pilates controllo e precisione, la sala pesi forza e disciplina. Il fitness fa parte della mia routine quotidiana, non solo del mio lavoro. E credo che questo sia fondamentale: **quando comunichi un brand come FitActive, devi viverlo davvero.**"

Guardando al futuro, quali obiettivi vi ponete per la comunicazione di FitActive?

Sara: "L'obiettivo è **continuare a far crescere la comunicazione di FitActive** in modo strategico ed integrato, mantenendo al centro la vicinanza alle persone e valorizzando ogni singolo club. Parallelamente **supportando l'espansione** del brand per coerenza, riconoscibilità e qualità, attraverso contenuti coinvolgenti, ingaggianti ed autentici."

F: "L'obiettivo è continuare a **rafforzare il posizionamento di FitActive** come punto di riferimento nel fitness accessibile e di qualità. Vogliamo alzare sempre di più il livello dei contenuti, investire in format video strutturati, collaborazioni mirate e campagne con un impatto nazionale. Parallelamente, lavoriamo per **dare alle sedi strumenti sempre più chiari e professionali**, così da rendere la comunicazione omogenea ma efficace su ogni territorio, mantenendo standard elevati e una visione strategica condivisa."

NOVITÀ AZIENDALI

FITNESS CRUISE: LA PRIMA CROCIERA DEDICATA AGLI AMANTI DEL FITNESS



Dal **7 al 10 maggio 2026**, FitActive porta la propria energia nel cuore del **Mar Mediterraneo** con un evento unico nel suo genere: la prima crociera interamente dedicata al mondo del fitness e del benessere. La **Fitness Cruise** salperà da **Savona** con tappe a **Barcellona** e **Marsiglia**, a bordo della splendida Costa Fascinosa, per un'esperienza esclusiva che unisce allenamento, viaggio e divertimento.

Un'esperienza esclusiva firmata FitActive

Durante la crociera, i partecipanti potranno vivere:

- **Allenamenti ad alta intensità;**
- **Corsi di gruppo;**
- **Musica e momenti di intrattenimento;**
- **Eventi dedicati insieme allo staff FitActive.**

Cosa include la Fitness Cruise

L'ospitalità prevede:

- Accesso agli **eventi** "Fitness Cruise" by FitActive;
- Ingresso alle **aree riservate;**
- **Gold Hospitality** (colazione, pranzo e cena nel ristorante alla carta convenzionato);
- **Bevande** a dispenser nelle **aree buffet;**
- Accesso completo ai **servizi nave**: piscine, palestra, discoteca, teatro, eventi Costa Cruise;
- Partecipazione agli **eventi Costa** (serata in bianco, show di ghiaccio, pool party...);
- **FITACTIVE PASS** per l'accesso agli eventi dedicati.

Live Show Production è partner organizzativo dell'iniziativa, che rappresenta una nuova frontiera dell'esperienza fitness firmata FitActive.

Utilizza il **CODICE FITACTIVE** per ottenere lo sconto esclusivo e assicurarti il tuo posto a bordo.

I corsi della Fitness Cruise

Durante il viaggio sarà possibile partecipare a una programmazione completa di allenamenti:

- **ACTIVE YOGA** – 180 calorie

Un allenamento olistico che migliora tono e forza muscolare, flessibilità, equilibrio, mobilità articolare e controllo del respiro. Atmosfera energica e non competitiva, adatta a tutti;

- **ACTIVE PILATES** – 390 calorie

Un lavoro focalizzato su postura, armonia e fluidità del movimento, per sviluppare consapevolezza di corpo e mente in modo funzionale;

- **ZUMBA FITN** – 600 calorie

Lezione di gruppo che combina ritmi afro-caraibici e movimenti dell'aerobica tradizionale, con l'obiettivo di generare un elevato consumo calorico;

- **FUNCTIONAL TRAINING** – 500 calorie

Allenamento di tonificazione che unisce lavoro cardiovascolare e resistenza muscolare globale, ispirato ai movimenti della vita quotidiana;

- **ACTIVE TONE** – 400 calorie

Tonificazione con piccoli pesi per stimolare potenza aerobica, circolazione e attività cardiovascolare, favorendo la riduzione della massa grassa;

- **ACTIVE H.I.I.T.** – 600 calorie

Allenamento ad alta intensità basato sul metodo Tabata: 30 secondi di esercizio e 10 secondi di recupero per mantenere un ritmo costante e intenso.

FITACTIVE *Fitness* CRUISE



PREZZO BASE

~~579€~~

479€

7-10 MAGGIO

**SCONTO ESCLUSIVO DI €100 A PERSONA!
INSERISCI IL CODICE FITACTIVE
AL MOMENTO DELLA PRENOTAZIONE**

**UN'ESPERIENZA ESCLUSIVA CHE SALPERÀ DA SAVONA, CON TAPPE INDIMENTICABILI
A BARCELLONA E MARSIGLIA, A BORDO DELLA SPLENDIDA COSTA FASCINOSA**

Costa



**LIVE SHOW
PRODUCTIONS**

INFO E PRENOTAZIONI SU CROCIERAEVENTO.IT

NUTRIZIONE E SALUTE

POST-WORKOUT: COSA MANGIARE IN BASE AI TUOI OBIETTIVI



L'alimentazione post-allenamento è una **fase strategica per ottimizzare recupero**, adattamenti muscolari e performance.

Dopo uno sforzo fisico, l'organismo si trova in una condizione di **aumentata sensibilità metabolica**: le scorte di glicogeno sono ridotte e la sintesi proteica muscolare (MPS) è stimolata dall'esercizio. Intervenire correttamente con i nutrienti adeguati permette di massimizzare questi processi.



Se l'obiettivo è l'aumento della massa muscolare

Per stimolare la sintesi proteica muscolare, la letteratura suggerisce un apporto di circa **20-40g di proteine ad alto valore biologico nel post-allenamento**, quantità sufficiente a raggiungere la soglia di leucina necessaria per attivare i processi anabolici.

L'aggiunta di carboidrati favorisce il ripristino del glicogeno e può contribuire a ridurre il catabolismo proteico. In soggetti che si allenano con elevato volume o frequenza, **l'integrazione combinata di carboidrati e proteine risulta particolarmente efficace**.

Se l'obiettivo è la ricomposizione corporea o il dimagrimento

In un contesto ipocalorico, la priorità rimane garantire un adeguato apporto proteico per preservare la massa magra.

Anche in questo caso, **20-40g di proteine post-allenamento risultano efficaci per sostenere la MPS**. L'introduzione di carboidrati può essere modulata in base al dispendio energetico dell'allenamento e al bilancio calorico giornaliero.

La letteratura evidenzia che un adeguato apporto proteico aiuta a mantenere sazietà e massa muscolare durante il deficit calorico.



Se l'obiettivo è la performance e il recupero rapido

Per chi svolge allenamenti ad alta intensità o più sessioni ravvicinate (es. sport di endurance o training quotidiano), il **ripristino del glicogeno diventa prioritario**. In questi casi, le linee guida suggeriscono un'assunzione di carboidrati pari a circa 1-1,2g/kg di peso corporeo nelle ore successive, associati a una quota proteica.

Il timing conta davvero?

Le evidenze più recenti suggeriscono che non esista una "**finestra anabolica**" estremamente ristretta, ma che sia importante garantire un **apporto proteico adeguato** entro poche ore dall'allenamento, soprattutto se la sessione è stata svolta a digiuno o lontano dal pasto precedente.

Per impostare un'alimentazione realmente efficace e personalizzata in base alle proprie caratteristiche, agli obiettivi e allo stato di salute, è **sempre consigliabile rivolgersi a un professionista qualificato**, come un nutrizionista o un dietista.

4 FALSI MITI DA SFATARE IN PALESTRA

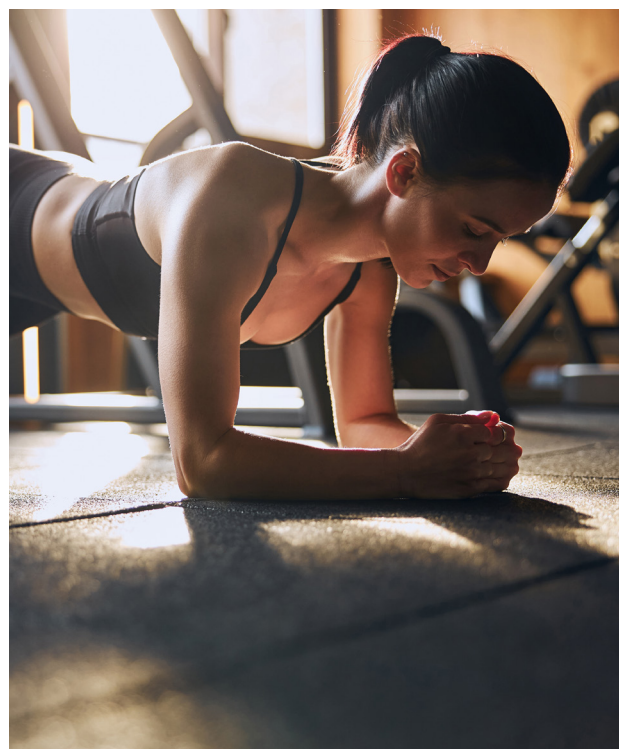


Nel mondo del fitness circolano ancora molte convinzioni che, pur essendo popolari, **non trovano reale conferma nelle evidenze scientifiche**. Alcune sono semplicemente imprecise, altre rischiano di compromettere risultati e motivazione. Facciamo chiarezza su quattro tra i miti più diffusi.

1. "IL CARDIO FA DIMAGRIRE" (SOPRATTUTTO A DIGIUNO)

È probabilmente il mito più radicato: fare cardio - meglio ancora se al mattino a stomaco vuoto - sarebbe la chiave per perdere grasso. La realtà è diversa. Il **dimagrimento dipende dal deficit energetico complessivo nel tempo**, cioè dal bilancio tra calorie introdotte e calorie consumate. Il cardio può certamente contribuire aumentando la spesa energetica, ma non è di per sé il fattore determinante. Allenarsi a digiuno può aumentare temporaneamente l'utilizzo dei grassi durante la seduta, ma questo non significa perdere più grasso nel medio-lungo periodo. **L'organismo tende a compensare nelle ore successive** modulando l'utilizzo dei substrati energetici.

In sintesi: il cardio è uno strumento utile, ma non è una scorciatoia metabolica.



2. "SE NON HO DOMS, NON MI SONO ALLENATO BENE"

Il dolore muscolare tardivo (DOMS) viene spesso interpretato come segno di un allenamento efficace. In realtà, è soprattutto un **indicatore di novità o non abitudine allo stimolo**. Cambi di volume, intensità o frequenza - specialmente in protocolli dove un muscolo viene allenato raramente - aumentano la probabilità di DOMS. Questo **non significa che l'allenamento sia stato più produttivo**. Un programma ben strutturato punta alla progressione e alla qualità del lavoro nel tempo, non alla ricerca sistematica del dolore post-seduta.

3. "ALLENARSI TUTTI I GIORNI È SEMPRE MEGLIO"

L'idea che "di più sia meglio" è affascinante ma fuorviante. **La crescita e il miglioramento derivano dall'equilibrio tra stimolo e recupero**. Distribuire il volume su più sedute può migliorare la qualità della singola sessione, ma aumentare la frequenza senza una gestione adeguata del recupero può ridurre la performance e rallentare gli adattamenti.

Non conta solo quanto ti alleni, ma quanto riesci a recuperare.



4. "LE DONNE DIVENTANO TROPPO MUSCOLOSE CON I PESI"

È uno dei falsi miti più duri a morire. L'allenamento di forza non "ingrossa" automaticamente. I meccanismi di ipertrofia sono gli stessi per uomini e donne, ma il contesto ormonale e la massa muscolare di partenza rendono l'aumento volumetrico molto più contenuto nel sesso femminile.

L'allenamento con i pesi migliora la composizione corporea, aumenta il tono muscolare e favorisce un aspetto più definito. Non trasforma automaticamente in bodybuilder.

Molti miti nascono da semplificazioni eccessive o da interpretazioni parziali della fisiologia dell'allenamento. **Informarsi correttamente permette di allenarsi in modo più efficace, evitando false aspettative o strategie inutili.**

Perché nel fitness, come in ogni ambito, la differenza tra opinione e risultato sta nelle evidenze.

CORSI

YOGA: EQUILIBRIO, FORZA E CONSAPEVOLEZZA



Il corso di Yoga è pensato per **ritrovare equilibrio, forza e flessibilità**, lavorando in modo armonico su corpo e mente. Attraverso movimento consapevole e respiro, la pratica aiuta a migliorare postura, energia fisica e benessere generale.

È un'**attività adatta a tutti i livelli**, ideale sia al mattino per iniziare la giornata con energia, sia dopo una giornata intensa per rigenerarsi e riconnettersi con se stessi.

I benefici fisici e mentali

Dal punto di vista fisico, la pratica dello Yoga favorisce: **flessibilità, forza muscolare, postura e riduzione di tensioni e dolori legati a stress o sedentarietà**.

Sul piano mentale, il lavoro sul respiro e sulla **consapevolezza del momento presente** contribuisce a calmare il flusso dei pensieri, migliorare la concentrazione e ridurre ansia e stress. Con la continuità, si sviluppa un senso più profondo di equilibrio generale, energia e connessione con se stessi.



Un approccio diverso all'allenamento

A differenza di altri allenamenti focalizzati sulla performance, questo corso pone l'**attenzione sull'ascolto** del corpo e sulla qualità del movimento.

Forza, mobilità e respiro consapevole si integrano in un'esperienza che coinvolge anche il sistema nervoso e la mente. Non è solo esercizio fisico, ma uno spazio dedicato al benessere globale e alla riduzione dello stress.



Struttura della lezione

Ogni lezione dura **circa un'ora** ed è organizzata come un percorso progressivo: centratura iniziale sul **respiro**, **riscaldamento**, sequenza dinamica di **vinyasa**, lavoro su **posizioni di equilibrio e a terra** e **rilassamento finale**.

La pratica si conclude con un momento di distensione che permette di integrare i benefici fisici e mentali della sessione.



Accessibile e progressivo

Il **corso è aperto a tutti**, indipendentemente dall'esperienza o dalla preparazione fisica. Per ogni posizione vengono proposte varianti, così che principianti ed esperti possano lavorare in modo sicuro e progredire gradualmente secondo le proprie possibilità.

Il percorso rimane **stimolante grazie a un programma progressivo** che introduce gradualmente posizioni più avanzate e, talvolta, lezioni tematiche dedicate al lavoro sul respiro o a stili specifici come yin yoga o ashtanga.

FITACTIVE OPENINGS

LA CRESCITA FITACTIVE CONTINUA ANCHE A MARZO



Il mese di marzo segna un nuovo passo nel percorso di espansione di FitActive, con quattro nuove aperture che rafforzano la presenza del brand sul territorio nazionale e internazionale.

In questo mese diamo il benvenuto alle sedi di: **Varese Saffi**, **Mendrisio (Svizzera)**, **Borgaro Torinese** e **Treviglio**. Un'espansione che conferma la volontà di portare il fitness accessibile sempre più vicino alle persone.

FitActive Varese Saffi

Con l'apertura di **Varese Saffi**, FitActive consolida ulteriormente la propria presenza in **Lombardia**. Una nuova realtà pensata per offrire un ambiente moderno, dinamico e orientato al benessere, in linea con i valori del brand.

FitActive Mendrisio (Svizzera)

L'apertura di **Mendrisio** rappresenta un ulteriore rafforzamento del percorso internazionale di FitActive. Dopo le prime esperienze oltre confine, la presenza in **Svizzera** continua a crescere, portando anche qui un modello di fitness basato su accessibilità, inclusività e innovazione.



FitActive Borgaro Torinese

In **Piemonte**, FitActive amplia la propria rete con la nuova sede di **Borgaro Torinese**. Un nuovo punto di riferimento per chi desidera allenarsi in un contesto strutturato, funzionale e aperto a tutti i livelli di esperienza.

FitActive Treviglio

Con **Treviglio**, FitActive rafforza ulteriormente la propria presenza nel **Nord Italia**, proseguendo un percorso di sviluppo costante che punta a rendere il fitness sempre più integrato nella quotidianità delle persone.



Una crescita continua

Ogni nuova apertura rappresenta molto più di una sede in più: è una **nuova community che nasce**, un **nuovo spazio dedicato al benessere**, un ulteriore passo verso un modello di fitness accessibile, moderno e orientato alle persone.

Marzo conferma ancora una volta la direzione di FitActive: **crescere, innovare e avvicinare il benessere a sempre più territori, in Italia e all'estero.**

L'OROSCOPO DI BEN



Pesci, **marzo è il tuo mese e si vede.** Sei più sensibile del solito (sì, è possibile), più ispirato e leggermente più drammatico quando la playlist in palestra non rispecchia il tuo stato d'animo. Vivi ogni allenamento come un'esperienza quasi mistica. E va bene così: **qualcuno deve pur dare profondità emotiva alla sala attrezzi.**

Allenamento: tra poesia e plank

Tu non "fai squat". **Tu interpreti lo squat.**

Marzo ti vede alternare momenti di concentrazione totale a fasi in cui ti perdi nei tuoi pensieri tra una serie e l'altra. Il problema? I recuperi diventano lunghi come una serie TV.

Il consiglio di Ben: **meno cinema interiore, più cronometro.** Il plank non diventa più breve se lo guardi con occhi sognanti.

Socialità: empatia selettiva

In palestra **sei quello che ascolta tutti.** Trovi sempre una parola gentile, un sorriso, un "ce la fai" detto con convinzione. Però... se qualcuno ti chiede di condividere il macchinario mentre sei nel tuo momento zen, potresti vivere la cosa come un tradimento personale.

Respira. È solo un cambio serie, non una rottura karmica.

Pesci, continua a essere profondo, intuitivo e diverso da tutti. Ma **questo mese prova a trasformare l'emozione in azione concreta.** Meno sogni durante il recupero, più ripetizioni ben fatte. Allenati con il cuore... ma anche con un minimo di disciplina.





PORTAFOGLIO IN MODALITÀ "SEGUO L'ISTINTO"

Pesci, **con i soldi sei imprevedibile.**

Un giorno risparmi anche sull'acqua, il giorno dopo acquisti quell'accessorio fitness "perché ti ha parlato". **Marzo ti rende ancora più intuitivo del solito:** occhio a non confondere intuizione con impulso.

Prima di acquistare qualcosa, chiediti: lo voglio davvero o mi ha solo emozionato?



AMORE: ROMANTICISMO TRA TAPIS ROULANT E SPOGLIATOI

In amore **sei il più dolce dello zodiaco.** A marzo potresti vivere anche un semplice scambio di sguardi in sala corsi come l'inizio di una storia epica. Il rischio? Idealizzare troppo. Se quella persona ti ha sorriso, potrebbe essere simpatia... non una promessa di vita insieme.

Rimani romantico, ma con i piedi ben piantati a terra. Magari sui tappetini, non sulle nuvole.

Appuntamento al prossimo numero di aprile con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno dell'Ariete.

