

MAGAZINE **FITACTIVE**

— IL FITNESS ★ PER TUTTI —

NOVEMBRE 2025

INTERVISTA

INTERVISTA A MATTIA LOMBARDO,
RESPONSABILE SERVIZIO CLIENTI
E UFFICIO STAMPA FITACTIVE

PAG. 04

NOVITÀ AZIENDALI

DAL COFANO DI UN'AUTO ALLA VETTA
DEL FITNESS: AFFARITALIANI RACCONTA
FITACTIVE

PAG. 08

OPENINGS

QUATTRO NUOVE PALESTRE,
UN'UNICA ENERGIA.

PAG. 16







Ogni mese racconta un pezzo del nostro cammino. Novembre, in particolare, ci restituisce il ritratto di una realtà che cresce, si rinnova e continua a ispirare. Questo mese, ho avuto il piacere di leggere con orgoglio l'intervista a Mattia Lombardo, oggi Responsabile del Servizio Clienti e dell'Ufficio Stampa. Il suo percorso, partito da una scelta coraggiosa e guidato da determinazione e visione, rappresenta perfettamente lo spirito FitActive: qui si cresce davvero, chi sceglie di mettersi in gioco trova spazio, supporto e opportunità concrete. Le nuove aperture continuano ad espandere la nostra community: Rosta, Pesaro, San Vitaliano e Sassari si aggiungono alla grande famiglia FitActive, portando con sé entusiasmo, energia e nuovi traguardi da condividere. La crescita non è solo numerica: è fatta di persone, storie, relazioni.

Tra queste, quella raccontata nella rubrica FitActive World è particolarmente significativa: Fatima Abouzara, personal trainer della sede di Pesaro, e la sua cliente Chiara ci mostrano come l'allenamento possa trasformarsi in un percorso di evoluzione profonda - fisica, mentale ed emotiva. Una testimonianza che ricorda perché facciamo quello che facciamo.

Anche la stampa nazionale inizia a raccontare sempre più spesso la nostra realtà: il quotidiano Affari Italiani ha dedicato un approfondimento al nostro modello di fitness inclusivo e internazionale, ripercorrendo le tappe dalla prima firma sul cofano di un'auto fino a oggi. Un articolo che valorizza il nostro impegno e la nostra visione: fitness per tutti, sempre e ovunque. A completare questo numero del magazine, troverete un focus tecnico sulle tecniche ad alta intensità per la crescita muscolare, utilissimo per chi vuole spingere un po' oltre i propri limiti, e un approfondimento firmato Dayana Dias, la nostra istruttrice corsi, sempre attenta alla qualità e all'evoluzione dell'esperienza in sala.

Infine, per chi ama sorridere (e magari riconoscersi un po' tra le righe), non manca l'appuntamento con l'Oroscopo di Ben, dedicato questo mese al segno dello Scorpione.

Continuiamo a crescere insieme.
Sempre con passione, sempre con visione.

Eduardo Montefusco
CEO & Founder, FitActive

INTERVISTA

INTERVISTA A **MATTIA LOMBARDO**, RESPONSABILE SERVIZIO CLIENTI E UFFICIO STAMPA FITACTIVE



Nel cuore dell'universo FitActive c'è una rete di persone che lavora ogni giorno per rendere l'esperienza dei clienti sempre più fluida, accessibile e coinvolgente. Questo mese abbiamo intervistato **Mattia Lombardo**, Responsabile del Servizio Clienti e dell'Ufficio Stampa, che ci racconta il suo percorso, le sfide affrontate e l'evoluzione della comunicazione del brand. Una testimonianza intensa, fatta di coraggio, passione e visione.

Mattia, ci racconti com'è iniziato il tuo percorso in FitActive?

Il mio percorso in FitActive è iniziato nel **2021**, in un momento in cui avevo un bisogno profondo di cambiamento. Vivevo a **Catania** e sentivo che era arrivato il momento di mettermi alla prova in una nuova città, con una nuova vita. Non mi sentivo realizzata, né personalmente né professionalmente, e le opportunità in linea con i miei studi erano quasi inesistenti.

Quando ho visto l'**annuncio** per un **Personal Trainer** nella sede di **FitActive Cologno Monzese**, ho seguito l'istinto: ho acquistato un volo e mi sono presentata al colloquio di persona. È stato un gesto dettato dalla determinazione, e quella scelta mi ha cambiato la vita.





Poco dopo ho ricevuto la conferma: un mix di **entusiasmo, stupore e adrenalina**.

Non avevo pianificato nulla — né trasloco, né casa, né auto — ma ho deciso di buttarmi con fiducia nelle mie capacità. I primi mesi non sono stati semplici: ero sola, senza rete, senza comodità. Ma proprio in quella fase ho capito che **FitActive non è solo un luogo di lavoro**: è un ambiente dove, se dimostri voglia e passione, hai lo spazio per crescere davvero. L'energia e l'ambizione che si respiravano ogni giorno mi hanno acceso dentro una scintilla nuova.

È in quel contesto che è nata **Induction**, la mia prima **grandesfida professionale**: un progetto di formazione interna per Personal Trainer, creato insieme ad Andrea Bossoni e Nathan Martelloni. Dal 2021, ha coinvolto oltre 2.000 professionisti, diventando un pilastro per chi entra a far parte del nostro mondo. In seguito abbiamo lanciato anche la versione dedicata agli istruttori di corsi di gruppo, sviluppata con Dayana Dias. Quell'esperienza è stata per me la base: **lavorare in diversi ruoli** - da coordinatrice a area manager del reparto tecnico, passando per il reparto sviluppo, fino ad arrivare alla mia attuale mansione di **Responsabile di Servizio Clienti ed Ufficio Stampa del Brand** - mi ha permesso di osservare FitActive da prospettive diverse, sperimentare approcci differenti e costruire, passo dopo passo, il mio *modus operandi*.

È stato un percorso che mi ha resa una **professionista più matura**, consapevole e capace di ascoltare e mettere in pratica.

Un ruolo fondamentale in questa crescita lo ha avuto **Eugenio Lupo, Direttore dello Sviluppo del Franchising**. Lavorare al suo fianco mi ha insegnato ad avere visione strategica, a leggere il brand con occhi più ampi e a coniugare passione e concretezza.

E, naturalmente, porto con me una **profonda gratitudine verso Eduardo Montefusco**, CEO e Founder di FitActive. La sua capacità di ispirare, di credere nelle persone e di trasmettere energia autentica ha segnato in modo indelebile il mio percorso. Eduardo per me rappresenta una guida e un esempio: il suo modo di fare impresa con carisma e umanità è ciò che mi ha spinto ad osare e a credere che anche io potessi diventare parte attiva di questo progetto.



INTERVISTA

Quali sono le sfide più frequenti nella gestione della relazione con i clienti e come le affronti?

Gestire la relazione con i clienti significa gestire emozioni, aspettative, sogni. Con oltre 200 sedi tra Europa e Brasile, le richieste quotidiane sono tantissime e diversificate.

Ma ciò che fa davvero la differenza non è la quantità di risposte fornite, bensì il modo in cui le diamo. L'obiettivo è trasmettere un messaggio chiaro: **FitActive è un luogo inclusivo, sereno**, in cui allenarsi significa anche prendersi cura della propria felicità. Anche quando la risposta non è quella che il cliente si aspetta, la diamo con rispetto e ascolto autentico.

Questo approccio nasce dalla cultura aziendale che Eduardo Montefusco ha saputo costruire e che tutti noi contribuiamo ogni giorno a far crescere: un modello che mette le persone al centro. Chi entra in contatto con FitActive non deve sentirsi solo un numero, ma **parte di una comunità**.

Dal punto di vista della comunicazione, com'è cambiata l'immagine di FitActive negli ultimi anni?

FitActive ha vissuto una crescita impressionante, diventando leader in Italia per numero di palestre e **posizionandosi tra le prime 20 catene europee**. Ma la vera evoluzione è stata identitaria: la comunicazione è diventata sempre più trasparente, autentica, riconoscibile e accessibile.

Oggi parliamo a oltre **400.000 iscritti** e raccontiamo una **filosofia di fitness** che va oltre l'aspetto fisico: promuoviamo uno stile di vita inclusivo, positivo e sostenibile.

Come Responsabile dell'Ufficio Stampa, ho avuto il privilegio di curare **relazioni con testate nazionali** e partecipare a eventi di grande rilevanza, portando la voce del brand ovunque.

È un lavoro che mi onora perché so di rappresentare un progetto imprenditoriale solido, costruito su una visione chiara.





Quali sono le principali sfide che hai affrontato e come le hai superate?

Le sfide non sono mai mancate - e ognuna di esse mi ha lasciato un insegnamento prezioso. Ho imparato a **credere in me stessa** quando le circostanze sembravano sfavorevoli e ad affidarmi a chi stimo, in primis a mio marito Hamza, che condivide con me la stessa passione per questa azienda, quando era necessario uno sguardo esterno. FitActive è un **ambiente meritocratico**, dove se hai voglia di metterti in gioco, puoi davvero costruire qualcosa di grande. Ogni **ostacolo** che ho incontrato è diventato una tappa fondamentale del mio percorso: non li ho mai vissuti come limiti, ma come **opportunità per crescere** e definire chi sono.

Guardando al futuro, che obiettivi personali e professionali ti poni all'interno dell'universo FitActive?

Uno dei miei obiettivi più importanti è già diventato realtà: sono **diventata franchisee**. Mio marito ed io abbiamo scelto di investire in questo brand perché credo profondamente nelle persone che lo animano, nella sua solidità e nella sua visione. FitActive non è per me solo un progetto professionale: è una casa, una famiglia che mi ha permesso di crescere e di sognare in grande. Il mio obiettivo è continuare a contribuire in modo attivo allo sviluppo e alla crescita del network, con la stessa passione e lo stesso spirito di iniziativa che mi hanno guidata fin dall'inizio.

Che consiglio daresti a chi vorrebbe intraprendere un percorso come il tuo?

Non aspettare il momento perfetto. Salta. Abbi il coraggio di osare, anche quando non hai tutte le risposte. Le grandi storie nascono da scelte coraggiose, non da attese infinite. Non farti bloccare dalle difficoltà: trasformati in trampolini. Circondati di persone che ti ispirano, come è successo a me (con figure come Eduardo Montefusco), e lasciati guidare dalla passione.

In questo ambiente, se ci credi davvero, ogni gesto autentico viene riconosciuto. **Gioca il tuo All In:** è lì che iniziano le vere rivoluzioni personali e professionali.

NOVITÀ AZIENDALI

DAL COFANO DI UN'AUTO ALLA VETTA DEL FITNESS: **AFFARITALIANI** RACCONTA FITACTIVE



Era il 2007 quando un ragazzo di 24 anni firmava il primo abbonamento FitActive sul cofano della sua auto. Un gesto semplice, ma carico di visione e ambizione. Quel ragazzo era **Eduardo Montefusco**, oggi CEO e fondatore di una delle catene di fitness più riconosciute in Europa e nel mondo.

Il quotidiano online **Affaritaliani** ha dedicato uno spazio speciale alla nostra realtà, celebrandone la **crescita**, l'identità e l'**impatto nel mondo del benessere**. Un racconto che parte da lontano, fatto di determinazione, idee chiare e una missione forte: rendere il fitness accessibile a tutti, sempre e ovunque.

Una rete in continua espansione

Oggi FitActive conta:

- Oltre 200 club attivi in Europa e Brasile;
- Più di 400.000 iscritti;
- Un unico abbonamento valido ovunque;
- Palestre aperte 24/7, a partire da 19,90 €/mese.

A rendere ancora più rilevante la visione aziendale è l'inserimento nella prestigiosa classifica Deloitte **Top20** delle **catene europee di fitness** e il riconoscimento tra le 100 Eccellenze Italiane: traguardi che testimoniano il valore di un modello innovativo, fondato su inclusività, sostenibilità e accessibilità.



Una missione che non si ferma

Il cuore pulsante del brand è la sua capacità di parlare a tutti: studenti, famiglie, lavoratori e senior. Non solo con offerte competitive, ma con una community viva, energica e motivata, che trova nei club **FitActive uno spazio sicuro per stare bene.**

L'espansione internazionale — che ha visto recentemente nuove aperture in Brasile, Albania, Romania e in numerose città italiane — dimostra che il sogno nato su un cofano può diventare un modello globale di benessere.



Fitness per tutti, sempre e ovunque

“Fitness per tutti, sempre e ovunque” non è solo uno slogan: è un impegno quotidiano.

Un messaggio che si è fatto strada anche nella rubrica di **Mario Furlan su Affaritaliani**, portando alla luce un'azienda che ha saputo coniugare **passione imprenditoriale e impatto sociale.**

E se la storia di FitActive è iniziata con una firma su un cofano, oggi continua a scriversi con ogni nuova apertura, ogni nuova iscrizione e ogni nuovo sorriso davanti allo specchio.

INTERVISTA

INTERVISTA A **FATIMA** **ABOUZARA** – PT FITACTIVE **PESARO** – E ALLA SUA CLIENTE **CHIARA COPPOLA**



Dalla sala attrezzi al cuore della community FitActive, l'esperienza di **Fatima** e **Chiara** è la dimostrazione di come una **guida attenta, empatica** e preparata possa davvero fare la differenza. In questa intervista, scopriamo il percorso professionale della personal trainer Fatima Abouzara, oggi punto di riferimento a **FitActive Pesaro**, e quello della sua cliente Chiara Coppola, che ha trovato nella palestra una nuova consapevolezza e uno spazio tutto suo per crescere, fisicamente e mentalmente. Un racconto fatto di dedizione, ascolto e risultati concreti.

Fatima, 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?

Fatima: **"Quattro anni fa** è iniziato il mio percorso da atleta: ho cominciato ad allenarmi in FitActive. Il mio carattere socievole mi ha portata, col tempo, a conoscere moltissime persone all'interno della sede di Reggio Emilia, finché un giorno il titolare - che mi aveva notata tra tanti - mi ha fermata proponendomi un posto nella sua squadra. Ho accettato quasi subito, spinta dalla **voglia di mettermi in gioco** e creare qualcosa di significativo, in un'atmosfera dinamica e positiva."



Parlando specificamente della tua cliente, Chiara, 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?

Fatima: "Tra le tante clienti che seguo, vorrei parlare di **Chiara Coppola**, una ragazza di **25 anni** alla sua prima esperienza in palestra. Lavora nella pizzeria di famiglia e i suoi turni, spesso impegnativi, rendono complessa la gestione dei pasti e della concentrazione.

Chiara si è rivolta a me con l'obiettivo di **perdere peso** e **rimodellare la sua figura**. Nonostante fosse neofita, si è dimostrata subito determinata e non ha mai avuto paura di spingere sotto le macchine, dando il massimo ad ogni seduta.

Ho strutturato per lei un programma di **allenamento Upper/Power Hybrid Split**, con focus sull'ipertrofia muscolare e carichi progressivamente crescenti. Ad ogni sessione le insegno la corretta esecuzione tecnica, affiancando anche un lavoro emotivo, fondamentale per darle sostegno nei momenti di calo motivazionale e mantenerla focalizzata sui suoi obiettivi.



INTERVISTA



Monitoriamo costantemente i suoi progressi.

Oggi, **a distanza di un anno, Chiara è felice del corpo che sta costruendo**, ma soprattutto ha acquisito **maggiore consapevolezza di sé**. La palestra è diventata la sua valvola di sfogo, un'abitudine irrinunciabile e parte integrante del suo equilibrio quotidiano."

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

Chiara: "Ho scoperto FitActive **tramite pubblicità** e foto di **amici** che la frequentavano già. Me ne sono successivamente innamorata dopo aver conosciuto lo staff, in particolare Fatima."



Parlando del tuo allenamento con Fatima, 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?

Chiara: "Con Fatima ho drasticamente rimodellato il mio corpo, soprattutto se penso al punto di partenza. Volevo — e dovevo — perdere peso, e **lei mi ha dato un aiuto enorme**, sia dal punto di vista fisico che psicologico.

Aprirsi al mondo della palestra, per chi non ne ha mai fatto parte, è uno sforzo mentale immenso. Io ho avuto la fortuna di avere al mio fianco una persona come Fatima in ogni fase del cambiamento. La sua presenza, il suo supporto e la sua guida hanno fatto davvero la differenza."





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?

Fatima: "Lavorare in un ambiente positivo, dove ogni giorno si respira energia e determinazione, è il vero valore aggiunto di questa professione. Noi personal trainer condividiamo un obiettivo comune: **essere guida per chi desidera raggiungere un equilibrio tra salute ed estetica.**

Sono felice e grata di far parte di un brand che ha creduto in me, ancora prima che lo facessi io stessa."

Chiara: "Ho conosciuto persone splendide, sia tra i personal trainer che tra chi si allena quotidianamente. In FitActive mi sento parte di una community sana, che alimenta benessere, motivazione e senso di appartenenza."



I NOSTRI CORSI

PILATES PROPS: TECNICA, CONTROLLO E VARIETÀ IN OGNI LEZIONE



Nel panorama dei corsi FitActive, **Pilates Props** rappresenta un'esperienza unica, capace di coniugare precisione, concentrazione e dinamismo.

Pensato per chi desidera **allenarsi in maniera consapevole**, questo corso offre una combinazione perfetta tra corpo e mente, con esercizi che sfruttano l'utilizzo di piccoli attrezzi per massimizzare i benefici del metodo Pilates.

Il valore aggiunto degli attrezzi

Il corso Pilates Props si distingue per **l'integrazione di piccoli attrezzi** all'interno della lezione tradizionale di Pilates.

L'utilizzo di strumenti come **soft ball, ring, elastic band, fit ball** e **foam roller** rende l'esperienza più dinamica, stimolante e personalizzabile.

Ogni attrezzo può semplificare un esercizio oppure renderlo più impegnativo, a seconda degli obiettivi e del livello dei partecipanti.



Un allenamento per corpo e mente

Il metodo Pilates si basa sul controllo, sulla respirazione e sulla consapevolezza del movimento. Nelle lezioni con i props, l'attenzione si concentra sull'**esecuzione tecnica**, più che sulla quantità delle ripetizioni. Questa filosofia permette di massimizzare i benefici, sia a **livello fisico** che **mentale**, educando la mente a controllare il corpo con precisione ed efficacia.

Struttura e durata della lezione

Ogni lezione ha una durata media di **45 minuti** e si articola in tre fasi: **Riscaldamento**, con attivazione delle principali articolazioni e attenzione alla respirazione; **Fase centrale**, dedicata a esercizi di core stability e tonificazione globale, con l'impiego di uno o più attrezzi scelti in base agli obiettivi della giornata; **Fase finale**, che può prevedere esercizi di defaticamento e rilassamento.



Un corso adatto a tutti (davvero)

Nonostante il Pilates tradizionale preveda una sequenza rigida di esercizi, le lezioni Props offrono **infinite possibilità di personalizzazione**. L'istruttore esperto riesce a declinare ogni esercizio in varianti **stimolanti, divertenti** e mai noiose, mantenendo intatta l'efficacia del metodo originario.

Un metodo senza tempo

Il Pilates non è solo una tendenza del momento. Nato durante la Prima Guerra Mondiale, ha attraversato decenni senza perdere la sua identità. Evolvendosi senza snaturarsi, è oggi praticato anche da atleti di alto livello come David Beckham, Cristiano Ronaldo, Jannik Sinner e Federica Pellegrini.

Un metodo che funziona, ieri come oggi. E con i props, ancora di più.

FITACTIVE OPENINGS

QUATTRO NUOVE PALESTRE, UN'UNICA ENERGIA.



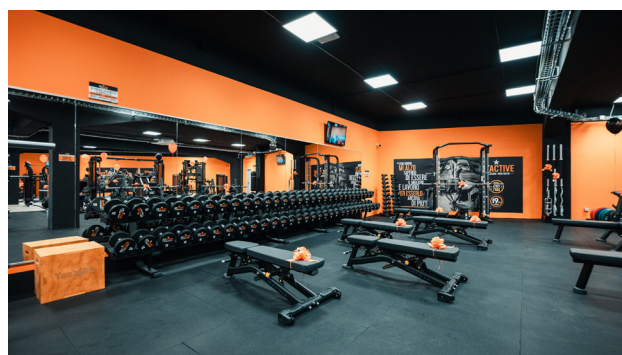
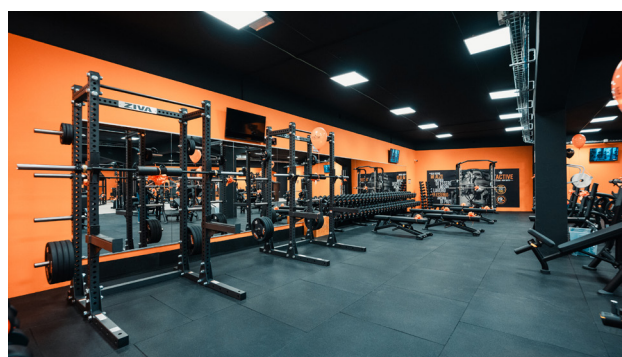
Anche novembre si apre con grandi novità per la rete FitActive, che continua ad espandersi in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Questo mese, accogliamo **quattro nuove sedi: Rosta, Pesaro, San Vitaliano e Sassari**. Ogni nuova apertura rappresenta un passo avanti nella nostra missione: rendere il fitness accessibile, conveniente e di qualità, ovunque.

FitActive Rosta

Situata alle porte di **Torino**, la sede di **Rosta** porta il nostro format 24/7 in una zona strategica per la cintura ovest piemontese. Una **palestra moderna, spaziosa** e completamente **attrezzata**, pronta ad accogliere sportivi di ogni livello con il calore e la professionalità del nostro team.

FitActive Pesaro

Nella **città marchigiana**, FitActive entra in un contesto giovane, dinamico e sempre più attento al benessere fisico e mentale. Con questa nuova apertura, il brand non solo rafforza la sua presenza nella regione, ma offre al territorio un **centro fitness all'avanguardia**, accessibile 24/7 e pensato per rispondere alle esigenze di studenti, lavoratori e famiglie.





FitActive San Vitaliano

Nel cuore della **Campania**, FitActive **San Vitaliano** segna un nuovo punto di riferimento per tutti gli amanti del fitness della zona. La sede si distingue per gli **spazi ampi**, la **varietà dei macchinari** e **un'area corsi** pronta ad animarsi ogni giorno con nuove sessioni e attività.

FitActive Sassari

Con **Sassari** si rafforza ulteriormente la nostra presenza in **Sardegna**. Una palestra che combina **design, tecnologia e funzionalità** in un contesto **accogliente e motivante**. Il team locale è già all'opera per costruire una community attiva, positiva e sempre pronta a superare i propri limiti.

Il network si allarga, ma la visione resta la stessa

Ogni nuova apertura è una conferma dell'impegno FitActive nel creare una rete capillare di palestre dove il benessere è per tutti, sempre e ovunque. Con oltre **200 sedi tra Italia, Europa e Brasile**, continuiamo a investire nel futuro del fitness, offrendo un unico abbonamento per **allenarsi senza confini**.



L'OROSCOPO DI BEN

E N O I P R O G S

Novembre è il tuo mese, caro Scorpione, e tu lo sai bene. Quando metti piede in sala pesi, è come se si spegnessero le luci e partisse il rallenty: lo Scorpione è arrivato. E tutti lo capiscono dal tuo sguardo e da quell'intensità che nemmeno Rocky al suo quinto round.

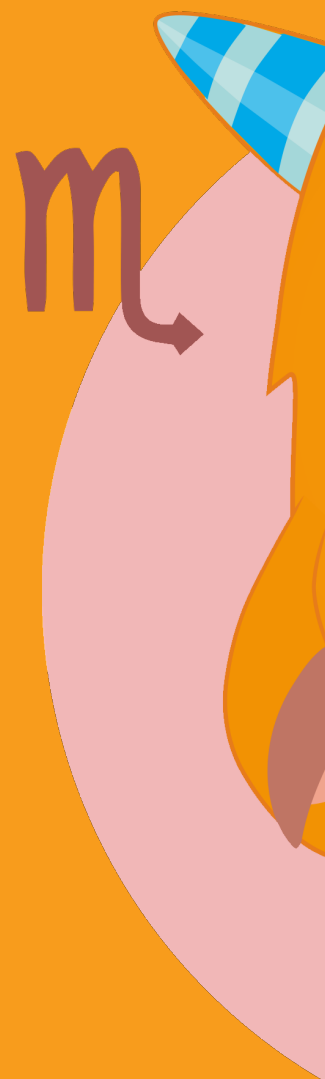
Sei **determinato, appassionato** e con la solita, leggendaria propensione a trasformare anche una sessione di cardio in un dramma shakespeariano. Ma è proprio questo il tuo fascino.

Allenamenti intensi, sguardi taglienti e... drammi da spogliatoio

Novembre ti trova con un'intensità che spaventa anche i manubri più pesanti. Scorpione, quando ti alleni, lo fai con la stessa determinazione con cui affronti una serie TV: niente pause, solo binge. Occhio però: non tutti sono pronti al tuo livello di concentrazione assassina.

Se qualcuno osa chiacchierare mentre stai per fare stacco da terra, potresti fulminarlo con lo sguardo. Ma ricordati: FitActive è una palestra, non un'arena di gladiatori (o almeno non sempre).

Evita di intimidire i nuovi iscritti che osano sedersi sulla tua panca preferita. Ricorda: la palestra è un luogo per tutti, anche per chi non sa ancora cos'è il drop set. Canalizza la tua passione nello stile FitActive: **intensità sì, ma con inclusività.**





SPESE E INVESTIMENTI DA "PUMP" CONTINUO

Novembre ti invita a tenere sotto controllo l'ossessione per l'ultimo integratore "miracoloso" visto su Instagram. Va bene investire nel proprio corpo, ma se stai considerando di barattare il piano B del mutuo con un pre-workout al gusto panettone, fermati. È **tempo di fare un bilancio**: la tua energia è preziosa, ma anche il tuo conto corrente. Scegli bene le spese da "pump" e quelle da "salvadanaio".



SENTIMENTI VELENOSI, MA PUR SEMPRE ALLENATI

Lo Scorpione single in palestra è come un misterioso personaggio di un film noir: **affascinante, silenzioso**, spesso in total black e con un'aura che dice "non disturbarmi, sto lavorando sui miei traumi (e sui glutei)".

Chi è in **coppia**, invece, potrebbe voler testare la resistenza della relazione con un **programma HIIT condiviso**: 40 minuti di allenamento e 20 di silenzio passivo-aggressivo. Attenzione: non tutti i partner sono pronti a una relazione che prevede discussioni accese sul numero corretto di ripetizioni da fare alla pressa.

Appuntamento al prossimo numero di novembre con l'edizione dell'Oroscopo di Ben dedicata al segno del Sagittario.

