

WHY BE NORMAL?®

3 SU 5 WHY BE NORMAL?

Questi sono i numeri dei visitatori di RIMINI WELLNESS 2009 che durante i quattro giorni di fiera giravano con un sacchetto WHY BE NORMAL? Indice di una visita allo stand dell'azienda che ha riguadagnato la sua fetta di mercato e che si avvia ad affrontare nuove avventure nel mondo del fitness nelle sue varie divisioni:

ABBIGLIAMENTO, ATTREZZATURE PROFESSIONALI, FORMAZIONE .

Questo messaggio è stato inviato a RIMINI WELLNESS, dove moltissime persone hanno acquistato i capi all'OUTLET appositamente allestito, ma altrettante hanno partecipato alle varie lezioni che il palco offriva e in particolare alle lezioni di VIBRATION TRAINING SYSTEM nuovo protocollo di allenamento con lezioni di gruppo sulle pedane vibranti.

A RIMINI WELLNESS WHY BE NORMAL? TORNA PROTAGONISTA.





