

FAST RECOVERY EXPERIENCE

La brand activation che trasforma il recupero post-gara in un'esperienza memorabile, misurabile e condivisibile.

PROPOSTA DI PARTNERSHIP

Eventi running, ciclismo, functional fitness ed endurance

Lazio | maggio - settembre | format espandibile a livello nazionale

Dallo sampling a una vera esperienza di marca

Non un prodotto consegnato di passaggio, ma un contatto inserito nel momento più rilevante del weekend: il recupero.

01

Contesto

L'atleta ha appena concluso una prova intensa: attenzione, emozione e bisogno di recupero sono al massimo.

02

Esperienza

Il prodotto del partner entra in un percorso guidato di benessere, non in una distribuzione anonima.

03

Conversione

QR code, codice dedicato e consenso marketing collegano l'esperienza fisica a dati e vendite tracciabili.

IL PRINCIPIO

Il brand viene associato a un momento concreto di cura, sollievo percepito e attenzione personale.

Tre stazioni. Un unico percorso. Circa 30 minuti.

1

ICE BATH

0-3 min

Esposizione breve e controllata al freddo, dopo screening di accesso.

2

COMPRESSIONE + PRODUCT EXPERIENCE

5-20 min

Relax con compressione pneumatica, presentazione e prova del prodotto partner.

3

RECUPERO MIOFASCIALE

20-30 min

Intervento manuale rapido e tecnologia percussiva con professionista qualificato.

Ingresso scaglionato: 1 atleta ogni 10 minuti





IL MOMENTO DEL BRAND

Quando l'atleta si ferma, il brand entra davvero nell'esperienza.

- Prodotto servito nel momento di relax
- Staff formato come brand ambassador
- QR code e codice promozionale dedicato
- Contenuti foto/video previa autorizzazione

DALLA PROVA ALLA RELAZIONE

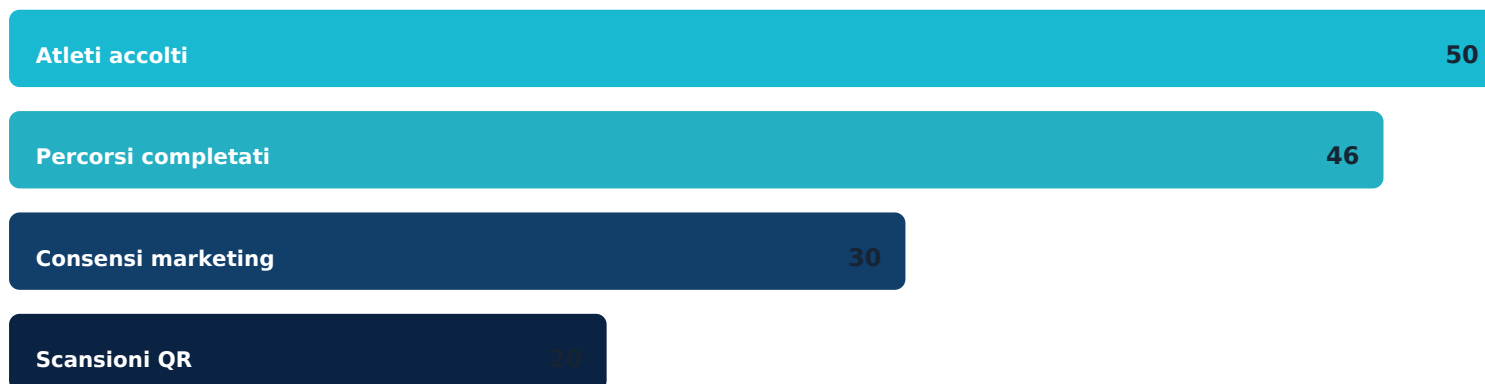
Un contatto fisico, un dato consensato, un invito digitale misurabile.

Numeri semplici. KPI leggibili. Ottimizzazione tappa dopo tappa.

La configurazione standard è pensata per un pilot misurabile e replicabile.



FUNNEL DI MISURAZIONE - ESEMPIO SU 50 ESPERIENZE



KPI REPORT

- accessi e completamenti
- campioni / prodotti
- lead con consenso
- QR e codici utilizzati
- contenuti e reach
- feedback atleti

Scenario illustrativo, non previsione garantita. Le soglie reali saranno definite con il partner e misurate durante il pilot.

Un presidio fisico che continua nel digitale

ESCLUSIVITÀ

Presidio merceologico esclusivo per la categoria concordata.

VISIBILITÀ

Gazebo, desk, bandiere, staff e materiali integrati nel co-branding.

LEAD GENERATION

Raccolta dati su consenso, con ruoli privacy definiti tra le parti.

DRIVE TO E-COMMERCE

Landing page, QR code e codice promozionale per attribuire le conversioni.

CONTENUTI

Foto, video e testimonianze utilizzabili secondo liberatorie e accordi.

REPORT

Sintesi post-evento con KPI, evidenze operative e indicazioni di ottimizzazione.

Partire in modo controllato. Misurare. Scalare.

Un percorso in tre fasi per trasformare il concept in un asset replicabile.



TARGET EVENTI

RUNNING & TRAIL

GRANFONDO & MTB

FUNCTIONAL FITNESS

TRIATHLON & ENDURANCE

Periodo prioritario: maggio - settembre | Focus iniziale: Lazio | Date, spazi e stime di affluenza da validare con gli organizzatori.

Cosa mette a disposizione Fisioroute

Una struttura completa, coordinata e pronta a essere adattata al linguaggio del partner.

FISIOROUTE

- Concept e regia operativa
- Gazebo gonfiabile 4x4 / 5x5
- Ice bath con chiller
- 2 sistemi di compressione pneumatica
- Desk, lettino e terapia percussiva
- 2 operatori specializzati
- Screening, flussi e sanificazione
- Raccolta KPI e report finale

IL PARTNER

- Fee di sponsorizzazione
- Prodotti e materiali di servizio
- Asset e linee guida di co-branding
- Landing page / codice promozionale
- Eventuale amplificazione media
- Condivisione di KPI e deliverable

PROSSIMO PASSO

Una call di 30 minuti per costruire il pilot: obiettivi, tappe, budget, KPI e livello di esclusiva.

Andrea Reggiani | Reggiani.andrea@gmail.com | fisioroute66.it