

I migliori consigli per attrarre nuovo pubblico



Sfrutta al massimo il World Wellness Weekend | 18-19-20 Sett 2026

Questo documento ti aiuta ad attrarre le persone giuste, a creare un'esperienza positiva durante il World Wellness Weekend e a mantenere viva la relazione anche dopo il weekend. L'obiettivo non è solo la presenza. L'obiettivo è la connessione, la fiducia e le visite di ritorno.

PRIMA



01 IL BENESSERE È UNIONE

La maggior parte delle persone si sente più a suo agio nel trovare il benessere con qualcuno di cui si fida. Incoraggia i partecipanti a venire con un amico, partner, collega o familiare.

Le attività che sembrano sociali e inclusive sono più facili da partecipare e più piacevoli. Messaggi semplici come "porta un amico" o "unisciti" spesso aumentano la partecipazione e migliorano l'atmosfera generale.

02 LANCIA UNA SFIDA

Una sfida dà alle persone un motivo per partecipare e restare coinvolte prima del weekend.

Mantieni tutto semplice e collettivo così tutti possono unirsi. L'obiettivo è il progresso condiviso, non la competizione. Esempi includono:

- **Sommare passi, chilometri o minuti** di movimento insieme
- Preparare una routine o un momento semplice da condividere durante il fine settimana
- Le sfide creano conversazione, motivazione e storie facili da condividere.

03 SII PREPARATO

La preparazione crea fiducia.

Assicurati che il tuo team comprenda lo scopo del World Wellness Weekend e sappia cosa accadrà durante ogni attività. Decidete in anticipo chi accoglie i partecipanti, chi guida l'attività e chi invita a ricevere feedback alla fine.

Preparati anche a ciò che accade dopo l'esperienza, ad esempio come raccoglierai feedback (online o su carta), spiega la newsletter opt-in e poi farai follow-up.

04 INSIEME ALLE ASSOCIAZIONI LOCALI

Le partnership ti aiutano a raggiungere più persone senza aggiungere pressione.

Scegli un'associazione locale, una associazione benefica o un gruppo comunitario che si adatti ai tuoi valori. Puoi collegare un'attività a una causa semplice o a un'iniziativa condivisa. Questo sostiene il Pilastro di Scopo e Solidarietà e spesso attira l'attenzione dei media e delle istituzioni locali.

05

PROGETTA UN PROGRAMMA DI GRUPPO

Quando le strutture collaborano, la città diventa una mèta per il benessere.

Se possibile, coordinati con Spa, club, studi, hotel o professionisti indipendenti vicini a te per creare un programma semplice (come collettivo di benessere) durante tutto il weekend. Anche un'attività per struttura può diventare un calendario collettivo forte se allineata.

Un programma chiaro aiuta le persone a capire e a iscriversi facilmente.

07

PASSI SUCCESSIVI IRRESISTIBILI

Non sottovalutare i tuoi servizi abituali.

Invece, offri un passo successivo chiaro e attraente che incoraggi le persone a tornare. Questo potrebbe essere tempo extra in una giornata tranquilla, un pacchetto (servizio + prodotto), un pacchetto attraente con 3 trattamenti o lezioni, oppure "torna con un amico" (Comprane uno, prendine uno).

L'idea è la continuità, non l'urgenza.

DURANTE

06

COINVOLGI LE IMPRESE LOCALI

Le attività locali possono aiutarti ad amplificare il tuo messaggio.

Un caffè salutare, una libreria, un negozio sportivo o un partner turistico può sostenere un'attività, offrire un piccolo contributo o aiutare a diffondere la notizia. Questo crea promozione incrociata e porta nuovi pubblici nella tua sede.

08

COINVOLGI E CONDIVIDI

Se hai lanciato una sfida prima di settembre, annuncia i risultati e i momenti salienti durante il World Wellness Weekend.

Celebra la partecipazione e i progressi. Questo dà alle persone un motivo per parlare dell'esperienza e condividerla online. Quando pubblici, ricordati di taggare **#worldwellnessweekend** così i tuoi contenuti si collegheranno alle attività globali.



DOPO

Dopo il fine settimana si crea valore a lungo termine.

Ringrazia i partecipanti per essere stati presenti e segui chi ha scelto di restare in contatto. Condividi qualcosa di utile: un consiglio per il benessere, una riflessione o un invito a partecipare al tuo prossimo evento.

Incoraggia le persone a tornare entro le prossime settimane e mantiene viva la conversazione attraverso una comunicazione semplice e riflessiva.

A Un ritmo di follow-up chiaro funziona bene:

- **Messaggio di ringraziamento e punti salienti**
- **Consigli Wellness o intuizione**
- **Invito a tornare o a portare un amico**



09

DIMOSTRA CHE LA TUA STRUTTURA E' PARTE ATTIVA

Le persone cercano luoghi che le aiutino a sentirsi meglio, non solo servizi.

Partecipando al World Wellness Weekend, dimostri che il tuo luogo contribuisce a stili di vita più sani, connessioni sociali e a rafforzare abitudini positive attraverso l'azione e l'esperienza.

È così che si danno vita ai 5 Pilastri del Benessere:

Riposo e Creatività, **Alimentazione** e Immunità, **Movimento** e Vitalità, **Consapevolezza** e Serenità, **Motivazione** e Solidarietà.

10

COME MASSIMIZZARE LA TUA PARTECIPAZIONE

Non cercare di fare tutto.

Scegli le attività che si adattano alla tua location.

Crea 1 o 3 esperienze significative.

Concentrati sulle persone giuste che vorresti vedere tornare, non sul volume.

11

IL LAVORO DI SQUADRA FA LA DIFFERENZA

Se la tua sede è piccola, collabora con altri.

Se non hai competenze in benessere, invita un professionista ospite a condurre una sessione.

Se sei specializzato in una disciplina, collabora per "coprire" insieme più pilastri.

Lo sforzo condiviso crea un impatto più forte.

12

HO BISOGNO DI SUPPORTO LOCALE?

Puoi contattare [la rete degli Ambasciatori nella tua zona](#) per orientamento, coordinamento e connessioni locali.

13

RICORDA LA DATA

World Wellness Weekend
18-19-20 Settembre 2026
190 paesi [wellmap.it](#)