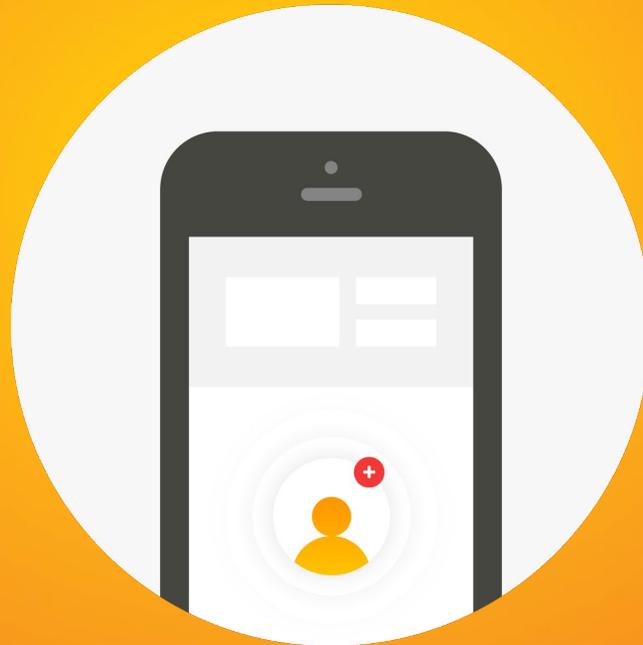


Partie I : Engagement Client & Technologie

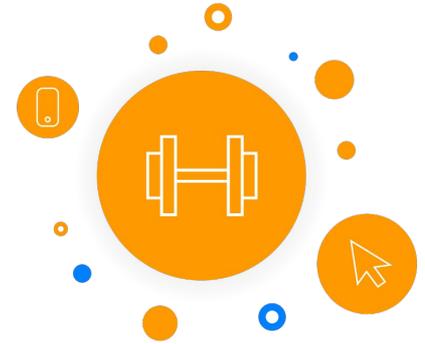
Augmenter l'engagement des membres avec une appli mobile



Digitalisation du marché

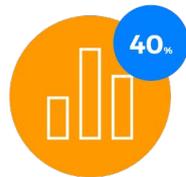


- ✓ **35%** des pratiquants utilisent un smartphone lors de leurs séances
- ✓ Nécessité de répondre à ces habitudes de consommation digitales
- ✓ Importance significative sur son offre de services et la qualité qui s'en découle



Top 3 des besoins des membres

- ✓ Choisir les bons outils pour répondre aux besoins des adhérents
- ✓ L'application mobile doit être créatrice de valeur et apporter une réelle plus value
- ✓ Critère de différenciation et argument de vente



Suivi des progrès



Coaching & programme d'entraînement

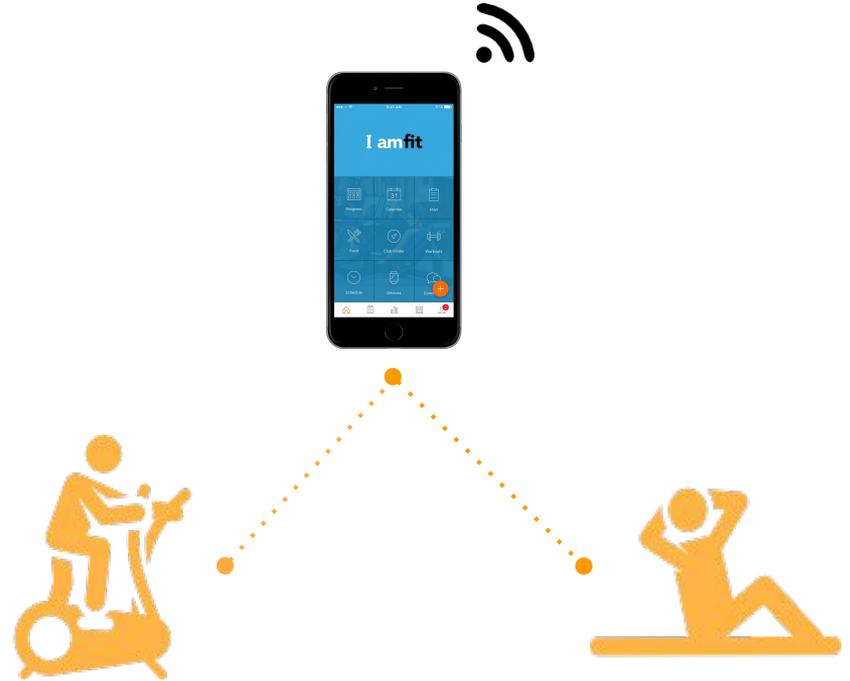


Nutrition



Une pratique de plus en plus mixte

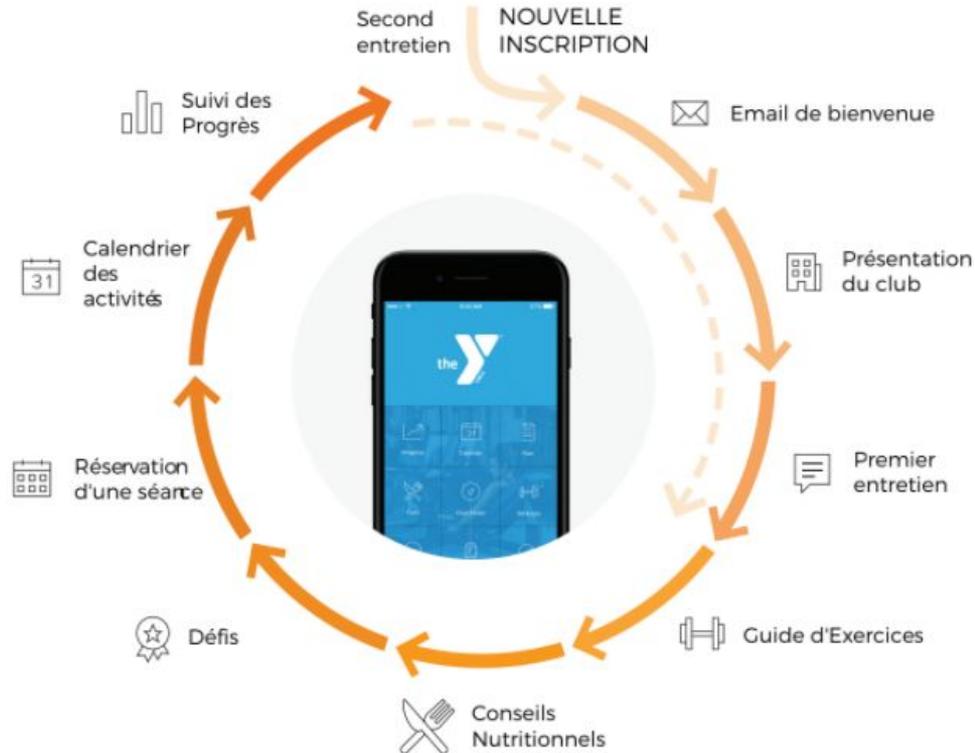
- ✓ L'application mobile pour répondre à ces habitudes de consommation
- ✓ Des membres plus connectés et engagés
- ✓ Un coeur de cible avec une plus grande propension à consommer



20% des adhérents exercent une pratique mixte
60% d'entre eux ont une pratique salle/domicile

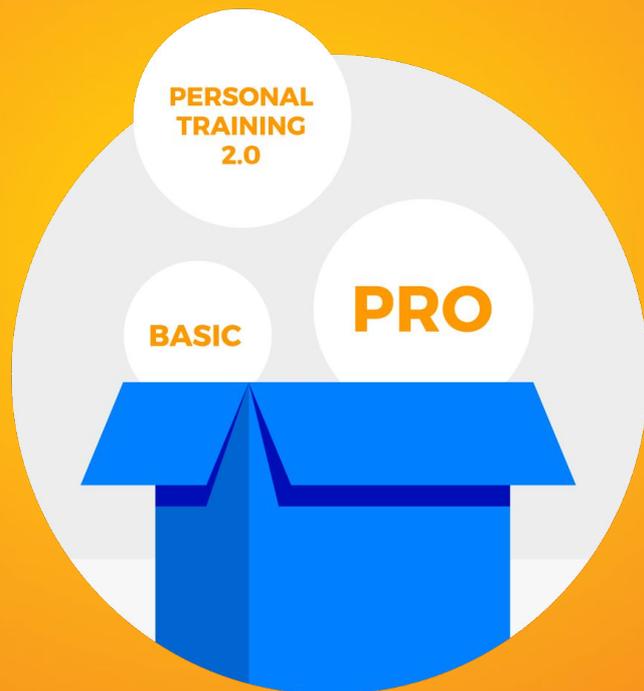
Le Cycle d'Engagement Client

Comment se différencier et améliorer l'expérience client ?



Partie II : Abonnements Connectés

Augmenter vos revenus tout en améliorant l'expérience de vos membres



Connaître son positionnement

Modèle de tarification en fonction de son offre de services



Business Modèles Traditionnels

Modèles les plus fréquemment utilisés les clubs de fitness

Personal Training

Cette approche classique du coaching individuel représente toujours un potentiel économique intéressant



Cours en groupe

Un taux de conversion élevé.
Un service à faible rendement.
Généralement inclus dans le prix de l'abonnement de base

Small Group Training

Prix plus abordable par personne.
Rendement qui peut être plus profitable que la séance de coaching individuel

Abonnements Connectés avec Appli Mobile

Comment générer de nouvelles opportunités de business et améliorer la rétention client ?

The image displays three subscription plans in a row. The central 'PRO' plan is highlighted with a large orange background. Each plan includes a name, a price range, a unit ('/MOIS'), and an 'ACHETER' button.

Plan	Price Range	Unit	Action
BASIC	GRATUIT	/MOIS	ACHETER
PRO	1.99 - 9.99	/MOIS	ACHETER
PERSONAL TRAINING 2.0	39 - 99	/MOIS	ACHETER

Abonnements Connectés

Basic : Apportez une valeur ajoutée à tous vos membres



BASIC

Explication

- Stratégie “Freemium” pour apporter une valeur ajoutée à tous vos membres
- Stratégie de différenciation
- Boost pour la rétention client et possibilités de ventes additionnelles

Fonctionnalités

- Accès à la communauté du club
- Plan(s) d'entraînement(s) de base pour novice
- Conseils nutritionnels de base
- Fixation d'objectifs et suivi des progrès
- Participation aux défis communautaires

BASIC

GRATUIT

/MOIS

ACHETER

Abonnements Connectés

Fonctionnalités premium dans l'appli mobile



PRO

Explication

- Monétisation de l'appli mobile afin de générer une nouvelle source de revenus
- Le modèle payant doit être intéressant et apporter une réelle différence
- **Stratégie** : amortir son investissement et faire des bénéfices grâce à l'appli mobile

Fonctionnalités

- Accès à une communauté de membres exclusive avec plus de groupes et de contenu
- Accès complet à tous les plans d'entraînement "PRO"
- Accès complet au service nutritionnel
- Accès à plus de suivi des progrès

PRO

1.99 - 9.99

/MOIS

ACHETER



Abonnements Connectés

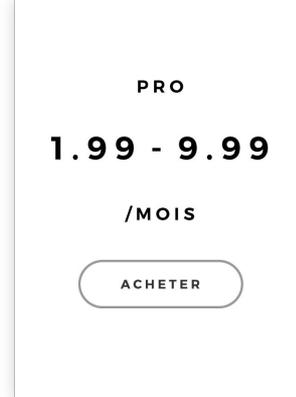
Fonctionnalités premium dans l'appli mobile



PRO

Exemple

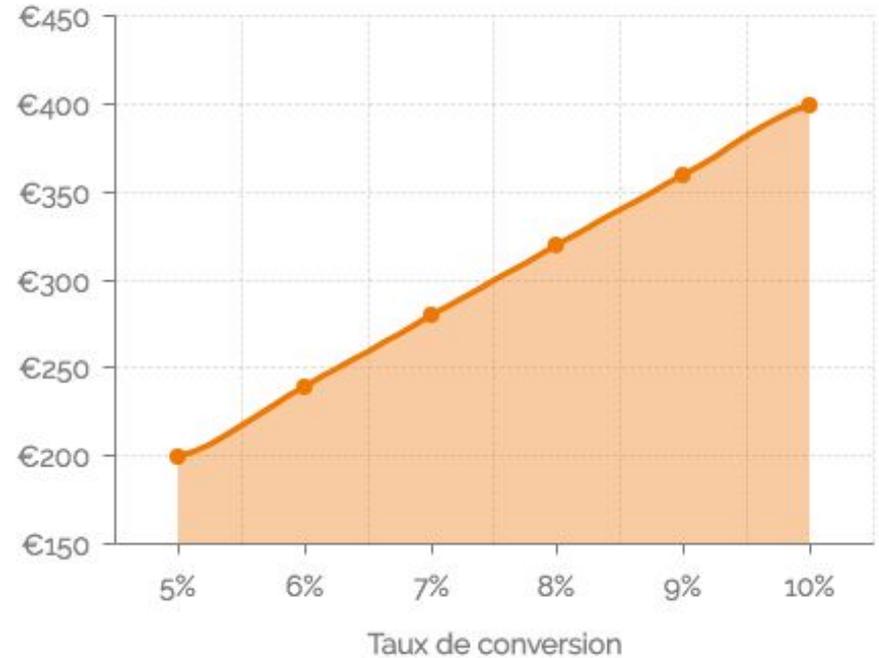
- Limitez l'accès à des **fonctionnalités premium** de votre appli mobile afin d'inciter votre client à débloquer ces services. Par exemple, marquez certains plans d'entraînements comme "PRO seulement"
- Fixez un prix en rapport à votre positionnement, cible client. Nous constatons néanmoins des prix de revente oscillant entre 1.99 € et 9.99 € / mois
- Taux de conversion moyen entre **5 à 12 %** pour les clubs en fonction de leur niveau d'attention client.



Business Modèle Appli PRO

Calcul du revenu potentiel à l'échelle d'un club

# clubs	1
# membres	1,000
Conversion vers PRO	5%
Prix Appli PRO / mois	€ 3.99
Revenu mensuel €	€ 199.5
Revenu annuel €	€ 2,394



—●— Revenu mensuel

Abonnements Connectés

PERSONAL TRAINING 2.0

Explication

Ce pack est une **amélioration** des services traditionnels de coaching individuel en créant un **suivi hybride** : en salle et en ligne.

L'objectif est de **convertir** plus de membres vers le PT et de créer un flux de **revenus numériques** pour l'entraînement et le suivi personnalisé en ligne.

Fonctionnalités

- Accès à votre communauté exclusive de "COACHS" avec du contenu premium
- Plan d'entraînement personnalisé mis à jour chaque mois
- Plan nutritionnel personnalisé mis à jour chaque mois
- Données de progression suivies et visualisées pour vous
- Suivi des progrès mensuel

PERSONAL
TRAINING 2.0

39 - 99

/MOIS

ACHETER





Pavillon 5.2 Stand A10