

## Workshop Digital & Fitness

### Le numérique dans le parcours de l'utilisateur

- Digital
- Comportement de l'être humain
- Le marché du fitness
- Démo
- Réflexion personnelle

LE DIGITAL  
CELA SIGNIFIE QUOI POUR VOUS ?



## Qui s'intéresse vraiment au digital ?



Sébastien Bazin  
PDG AccorHotels-  
Trophée du PDG Digital 2015



Marc Parker  
CEO Nike



“Le digital utile est un investissement,  
il est la fondation de votre succès futur.”

“Le digital bien utilisé nous différencie.  
Ceux qui ne l'utilise pas vont se faire  
éjecter”

# Quels sont les usages du digital dans une société ?



Stéphane Richard  
PDG Orange



Benoît Jaubert  
PDG Darty



Michael Aidan  
Chief Digital Officer  
Danone

« Les entreprises doivent diversifier les moyens numériques qu'elles utilisent pour contacter la clientèle et la fidéliser.

Celles qui réussissent dans le domaine ont su s'organiser, pour permettre cette flexibilité »

Communication

« Le digital ne remplace pas le vendeur, mais il le renforce en lui procurant des outils adaptés aux exigences des clients »

Adaptation terrain

« Les marques et entreprises qui oublieront d'élaborer leurs stratégies digitales perdront des parts de marché et des opportunités de croissance »

Stratégie de vente

# EXEMPLE D'INNOVATION ET DE REUSSITE DE DIGITALISATION



Echec



Retard / Remise en question



SUCCES



2 innovations qui changent complètement le quotidien

**NETFLIX**



FONCTIONNEMENT DE  
CONSOMMATION  
DE L'ÊTRE HUMAIN





# Pour quoi l'être humain est prêt à payer plus cher ?



0€

VS



6€  
pour  
15mn



15€

VS



800€



4.000 €

VS



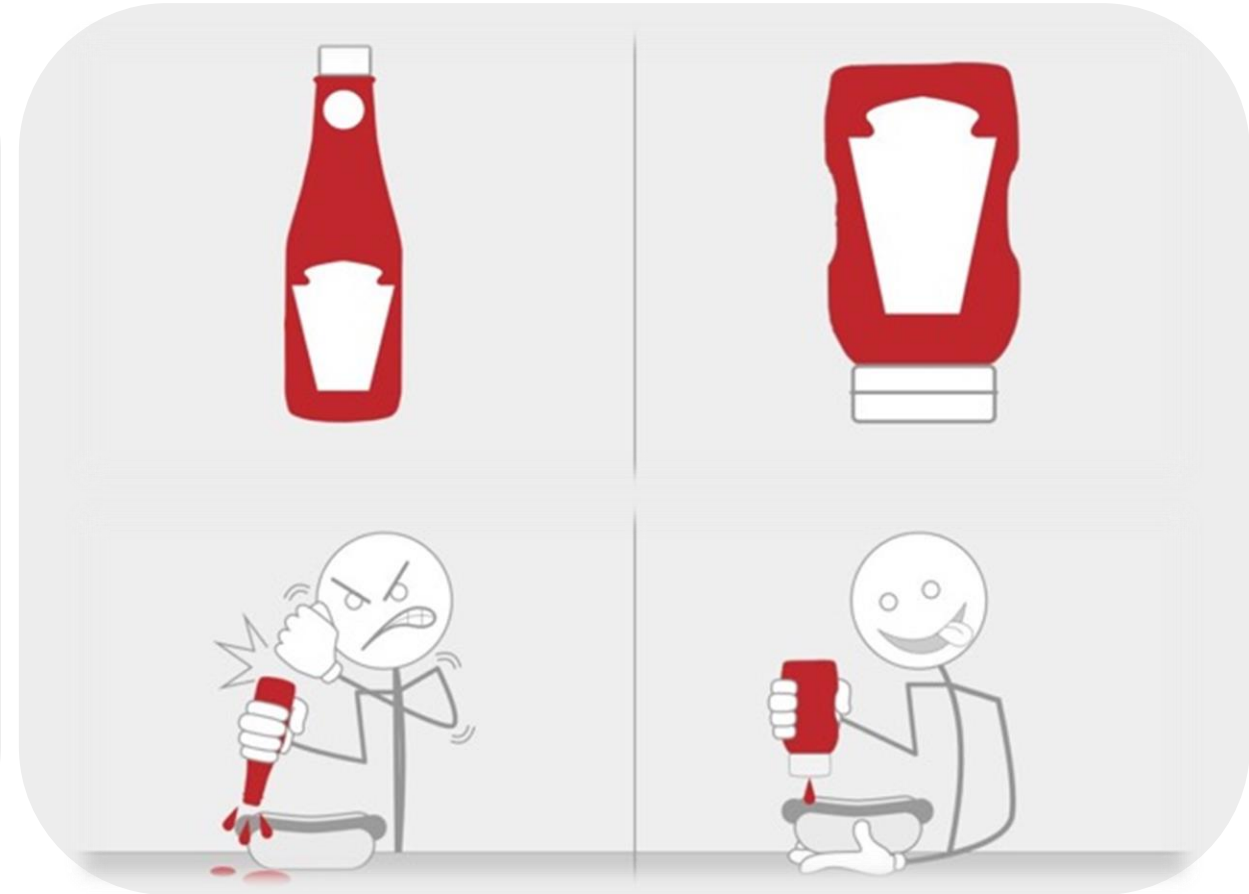
20.000 €

Pour résoudre des problèmes et aller plus vite, les gens sont prêts à payer plus cher

Le consommateur va toujours au + simple,  
Il est nécessaire pour les entreprises d'écouter et comprendre les besoins de son marché.



Pourtant, certaines entreprises ne comprennent toujours pas les problèmes



pendant que d'autres trouvent des solutions.

ET SI ON NE S'ADAPTE PAS,  
LA CONCURRENCE LE FERA A NOTRE PLACE

Quel marché a vu une concurrence émerger ?



VS

*free*



VS



VS

 airbnb



ET DANS LE FITNESS IL SE PASSE QUOI ?





runtastic

POLAR



fitbit

STRAVA™

FREE  
LETICS



YouTube



yogaglo



FITSTAR ★



BEACHBODY  
ON DEMAND

BeFIT

TOUCHCOACH G UPulse

virtuagym Club Connect

etpulse

Resamania

easymembers

Deciplus



PRECOR



LEF



MATRIX

TECHNOGYM



LES MILLS

InBody

L'USAGE DU DIGITAL EST  
SOUS-ESTIME PAR LES CLUBS

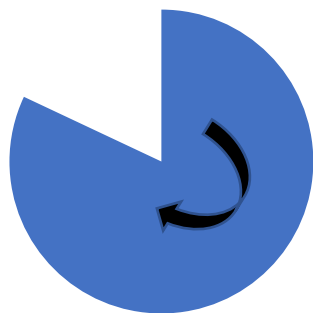




## Quelle est la moyenne ?

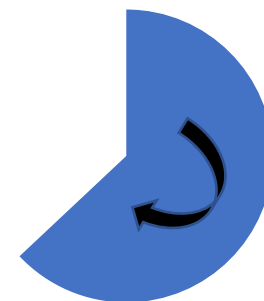
Du nombre d'adhérents  
qui s'entraînent en dehors de leur club  
(club de sport, home fitness...)

82 %



Du nombre d'adhérents qui  
utilise une plateforme digital  
(sur leur club ou à l'extérieur)

63 %



Les adhérents sont souvent plus avancés sur l'utilisation du digital que leur centre de fitness

Et pour certaines personnes, elles savent utiliser certains outils à la perfection pour communiquer



**KELSEY WELLS**  
+ 1 million de followers



LES DIFFERENTS  
CONCURRENTS DU FITNESS



## Concept niche

**CrossFit**

## Réseaux sociaux

**TIBO**  
VINSH PE

*Kayla Itsines*

**JILLIAN**  
MICHAELS

NASSIM  
**SAHILI**

*Sonia Lev* 

## Applications Hybrides

**FREE**  
**LETICS**

**T. UP**

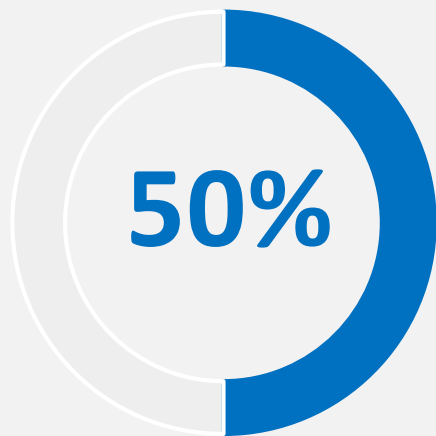
  
**REPCAM**

**LES MILLS**  
ONDEMAND

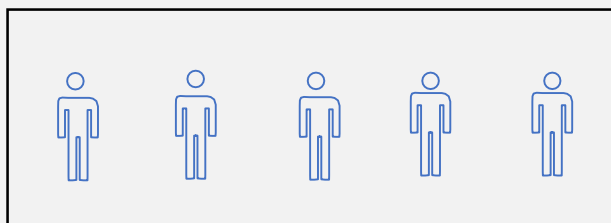
# POINT COMMUN



UN CENTRE DE FITNESS  
PERD EN MOYENNE



DE LEURS ABONNES  
PAR AN



**MEMBRES QUI RESILIENT**

LES CLIENTS NE PERÇOIVENT PAS LA PLUS VALUE DE LEUR  
ABONNEMENT PAR RAPPORT AU NIVEAU  
D'ENCADREMENT ET RESULTATS OBTENUS

LES CLUBS FOCALISENT LEURS  
EFFORTS SUR L'ACQUISITION

ET PORTENT PEU D'ATTENTION  
SUR LA FIDÉLISATION

## Produit inadapté

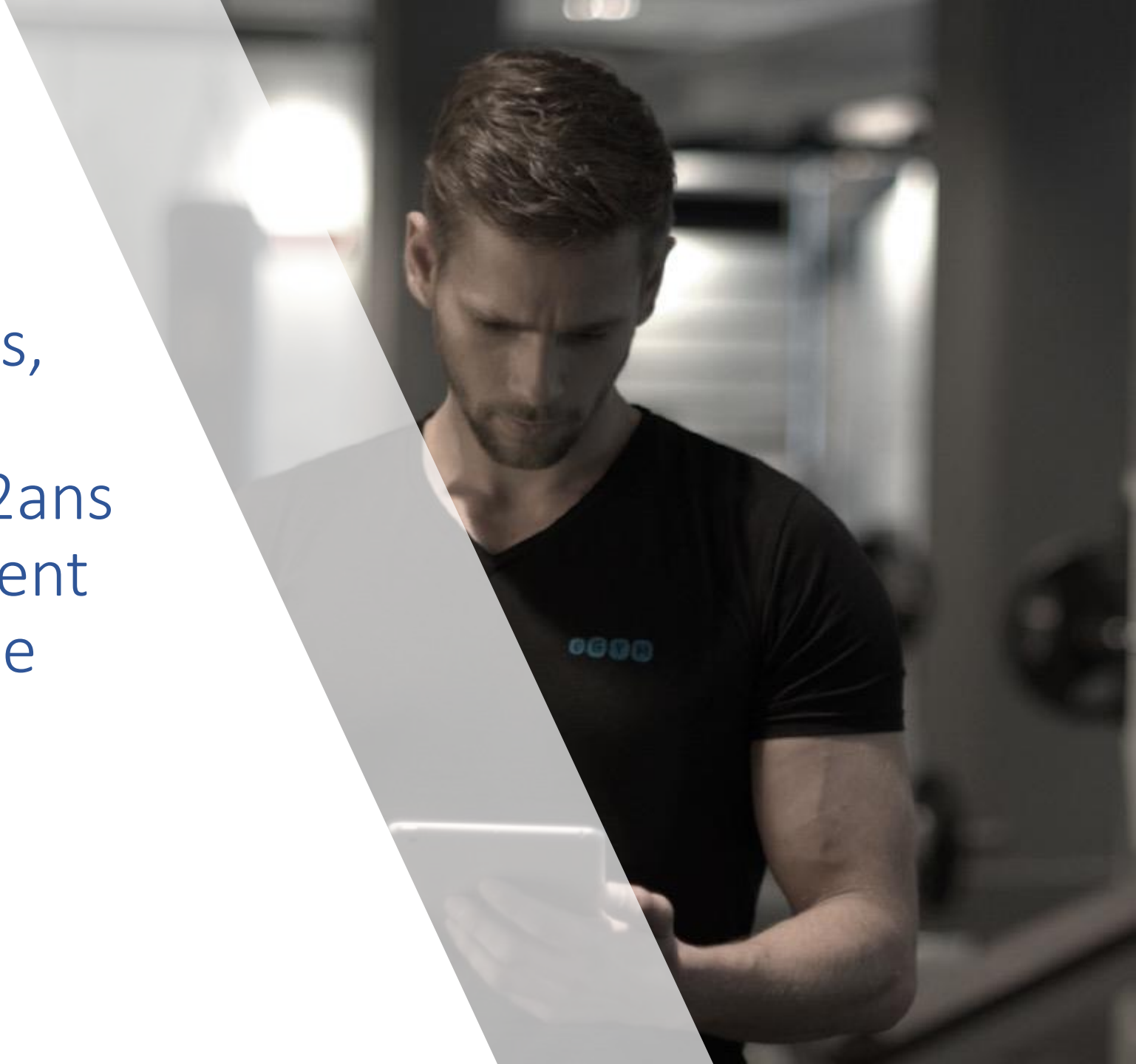
Nous proposons tous le même produit à des prix différents

A produit égale nous allons forcément au moins cher

Nous faisons des clubs de classe sociale



Sur le marché du fitness,  
des analyses ont été  
effectuées pendant + de 2ans  
pour comprendre comment  
répondre au marché de  
masse





3 règles d'or en ressortent

Facile

Amusant

Motivant

eGym en a fait son coeur de bataille et les a appliqués sur le développement de ses propres équipements

La mission d' eGym : rendre le fitness accessible pour tout le monde

MAKE GYM WORK FOR EVERYBODY

# Les appareils eGym rendent l'entraînement Facile, Amusant & Motivant



## 1. facile

### Réglages automatiques

L'adhérent badge avec sa puce RFID, l'appareil se règle automatique à lui.

## 2. Amusant

### Écrans

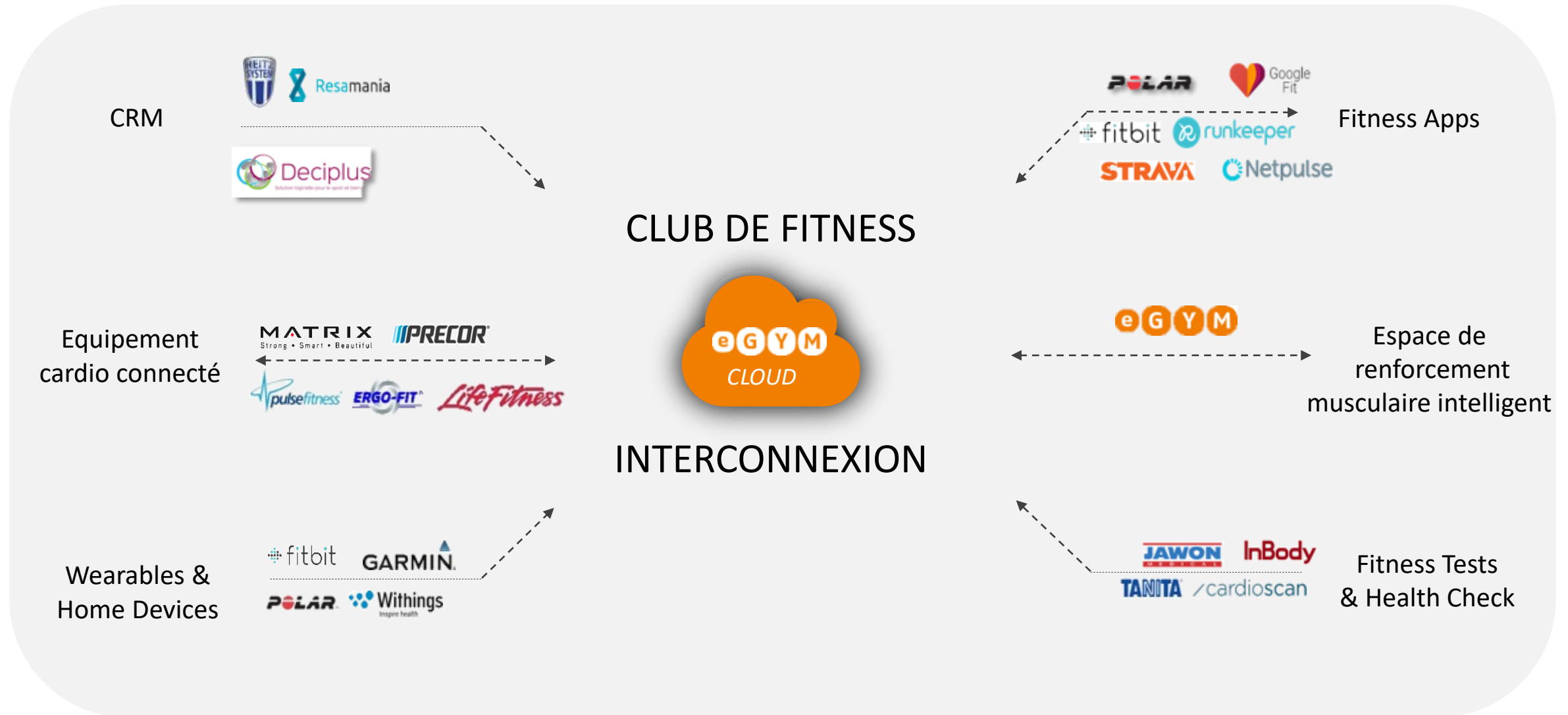
L'adhérent suit la courbe, l'entraînement devient un jeu.

## 3. Motivant

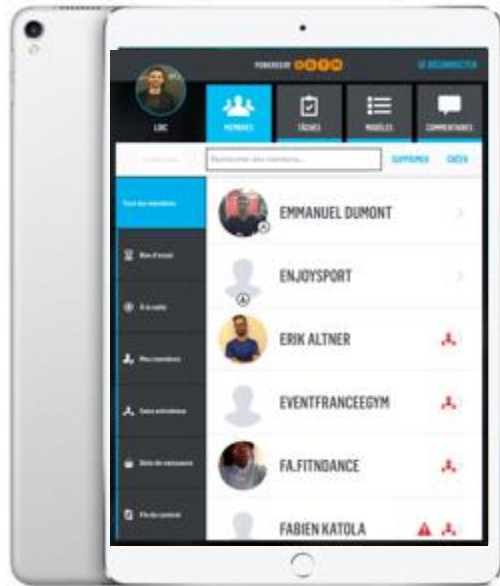
### Progression

Analyse de la progression à chaque séance pour motiver l'adhérent à revenir

# Le cloud eGym connecte toutes les données d'entraînement sur une seule et même plateforme



## Les données sont automatiquement enregistrés sur les applis eGym



Appli coaches

Suivi dans et en dehors du club,  
Travailler de manière plus efficace  
Mieux connaître ses adhérents



Appli adhérents

Motivation et comprendre Permet  
l'envie de revenir et garder le lien  
avec son club

Les statistiques sont les mêmes aux 4 coins de la France



Centres  
équipés eGym



Mais aussi en Europe



Donc quelles sont les 3 règles d'or pour acquérir et fidéliser

Facile

Amusant

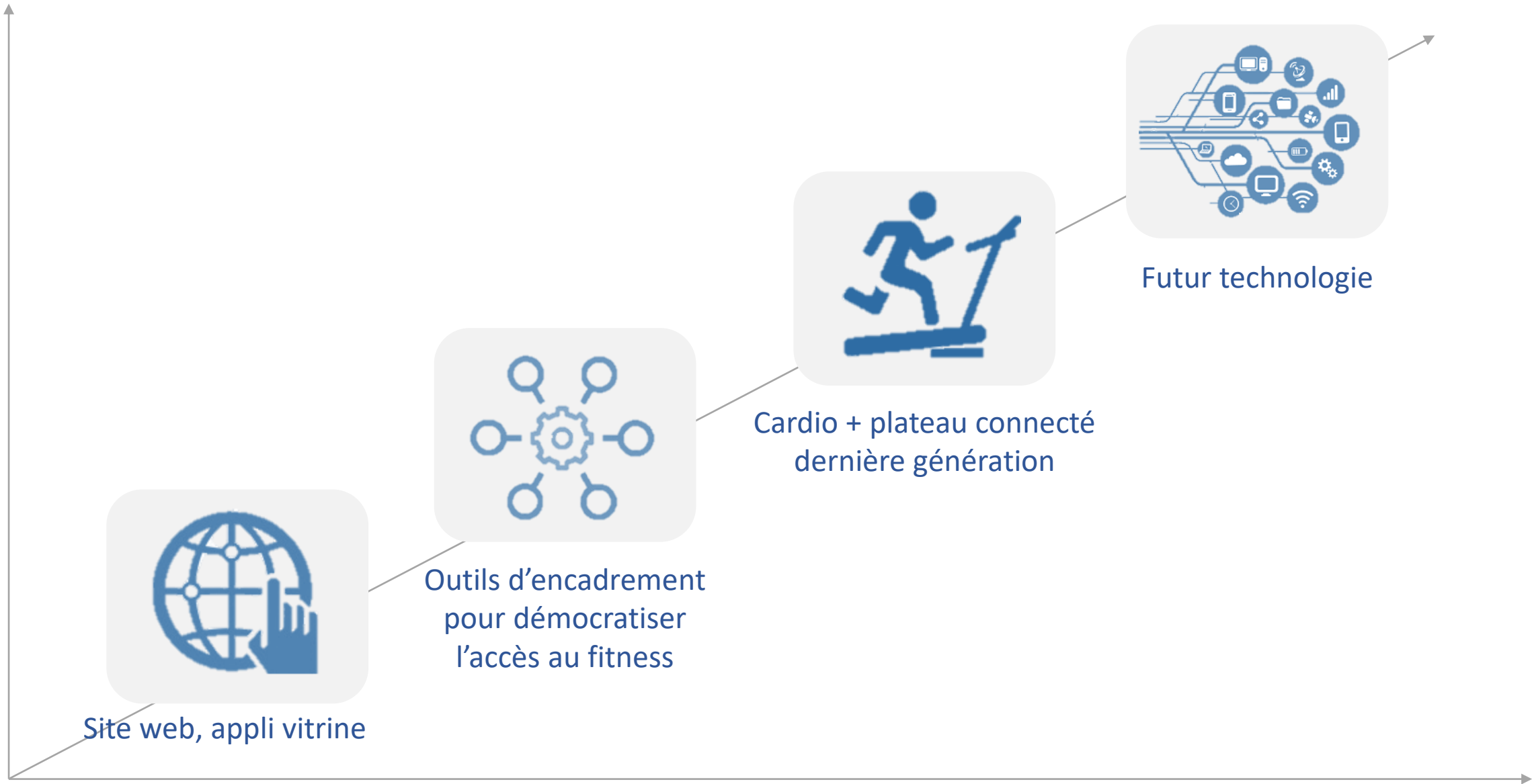
Motivant

RESUME DES ETAPES DE  
DIGITALISATION  
D'UNE SALLE DE FITNESS





digitalisation



Site web, appli vitrine

Outils d'encadrement  
pour démocratiser  
l'accès au fitness

Cardio + plateau connecté  
dernière génération

Futur technologie

Présent

Futur

# EXERCICE PERSONNEL



- Pourquoi je fais ce métier, qu'est ce que cela me procure
- Quelles sont mes motivations profondes
- Quels résultats je veux obtenir et pourquoi je veux aller dans cette direction
- Qu'est ce que je dois mettre en place pour atteindre mes résultats

# EXEMPLE DE PARTENARIAT AVEC WELLNESS TRAINING



## Qui sommes nous ?



**12**

années d'expérience



**75**

sites d'entreprise



**130**

salariés

**15 000**

utilisateurs

# CONCLUSION

## PRÉVENTION 4.0, LES FRANÇAIS SONT PRÊTS

**Constat positif** : Les Français se sentent en bonne santé et estiment que les campagnes de prévention et l'action des pouvoirs publics portent leurs fruits. Celles-ci semblent cependant continuer d'accentuer le clivage entre les différentes catégories de population.

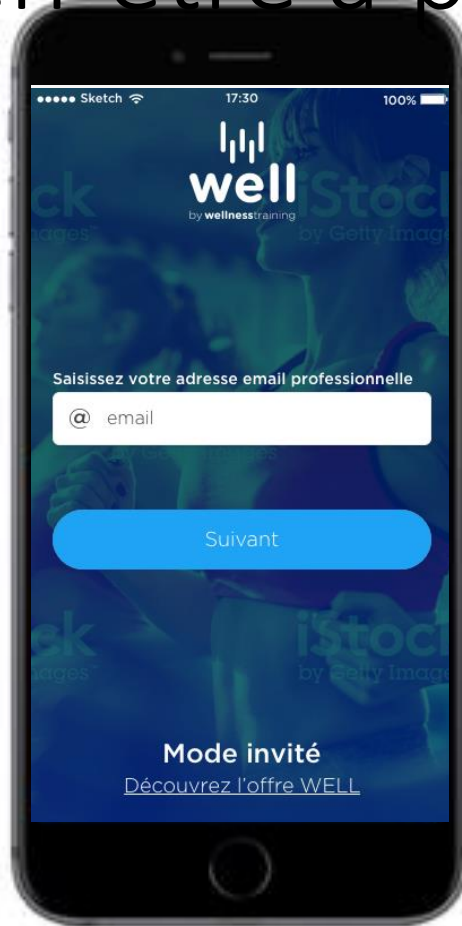
Les Français sont prêts à faire évoluer leur comportement en matière de prévention santé mais expriment un besoin grandissant **d'accompagnement et de personnalisation**. Face à l'arrivée des Gafa, de la Healthtech, les médecins et professionnels de santé restent les interlocuteurs privilégiés même si

**33%** se disent prêts à effectuer une consultation en ligne via une plateforme de web marchand type Amazon.

A l'heure de l'intelligence artificielle, de la data, des objets connectés, les Français sont prêts à basculer dans une santé et une prévention 4.0 qui répond notamment à ces enjeux d'accompagnement et de personnalisation. Loin d'être perçue comme une menace, l'IA semble séduire même si les notions de protection des données restent au cœur des préoccupations.

# Well by Wellness Training

## le bien-être à portée de main



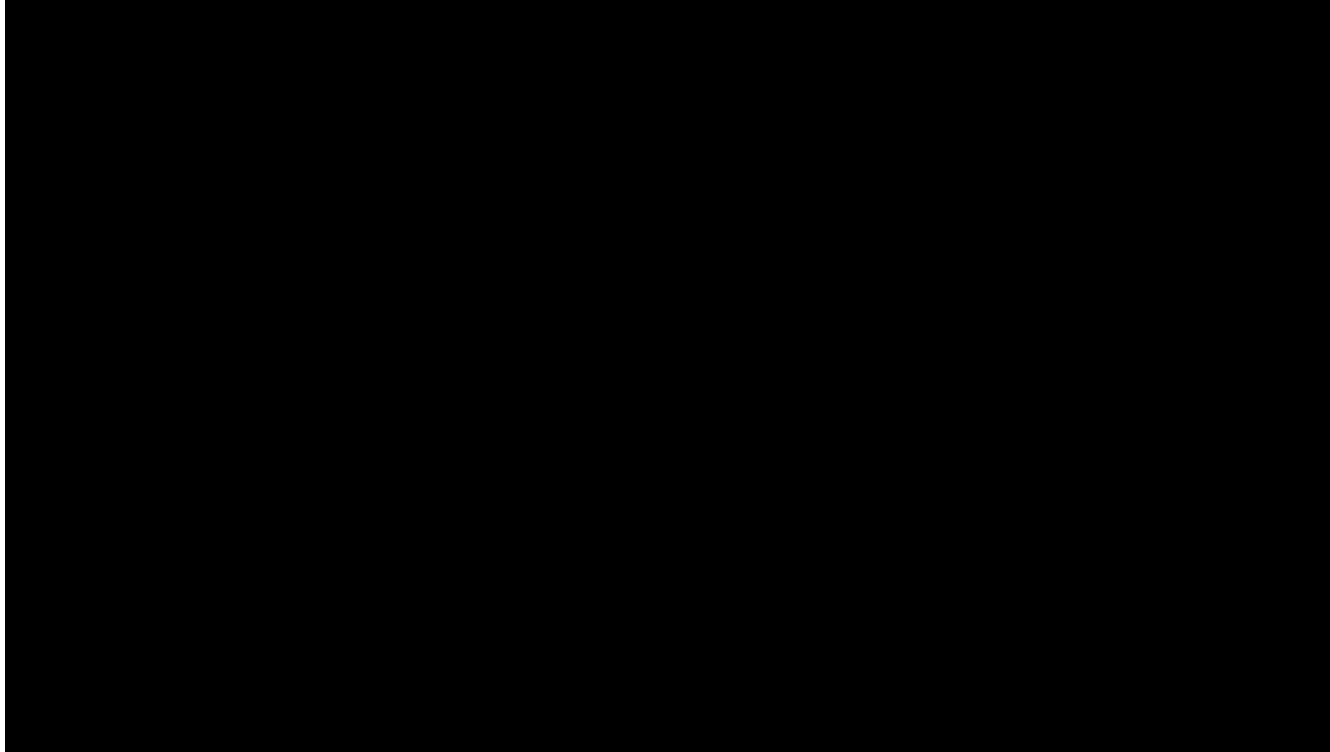
Un concept **GLOBAL**  
s'inscrivant dans l'ère du digital

Une approche **HOLISTIQUE**  
de l'amélioration de l'état de santé

Un scoring **SANTÉ GLOBAL**  
établi sur une base scientifique

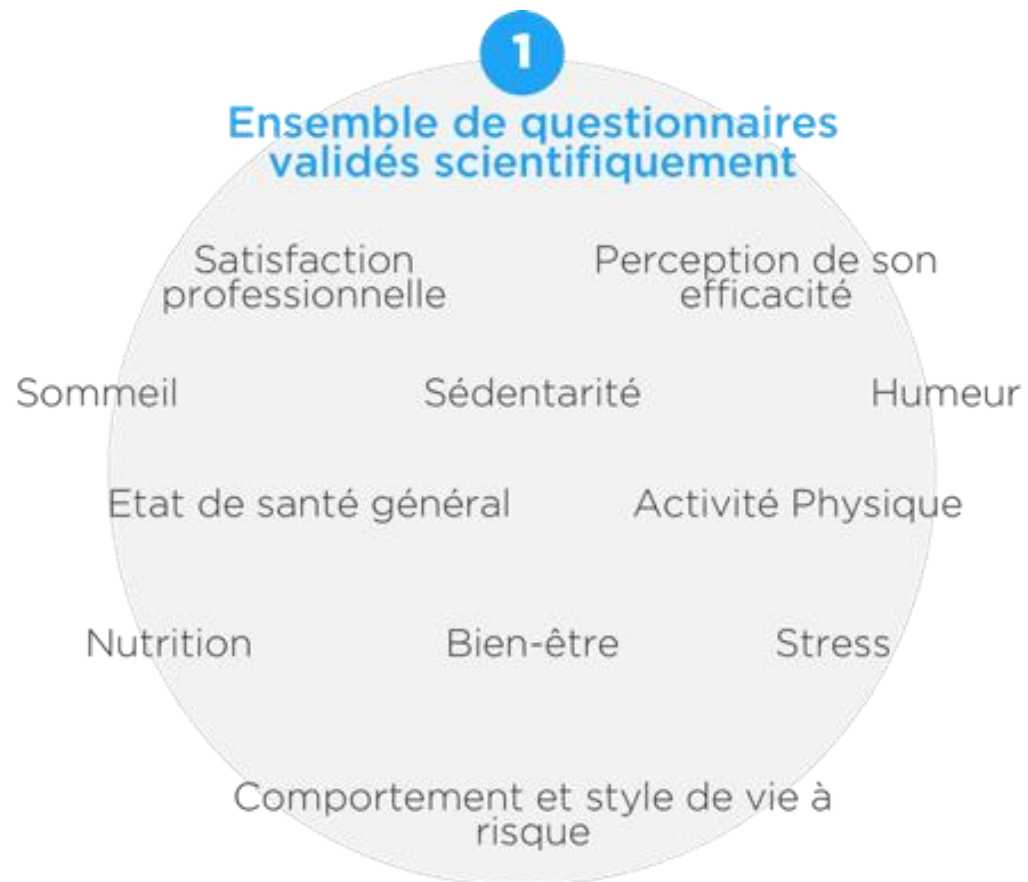
Des recommandations **INDIVIDUELLES**  
messages et vidéos

Christophe Hauswirth





# Un scoring santé global (re designner



# Un scoring santé global



# Un scoring santé global



3

Des recommandations  
personnalisées pour chaque item

&

Des fiches « nutrition »

Aliments gras et  
non-gras

Boissons  
sucrées

Hydratation

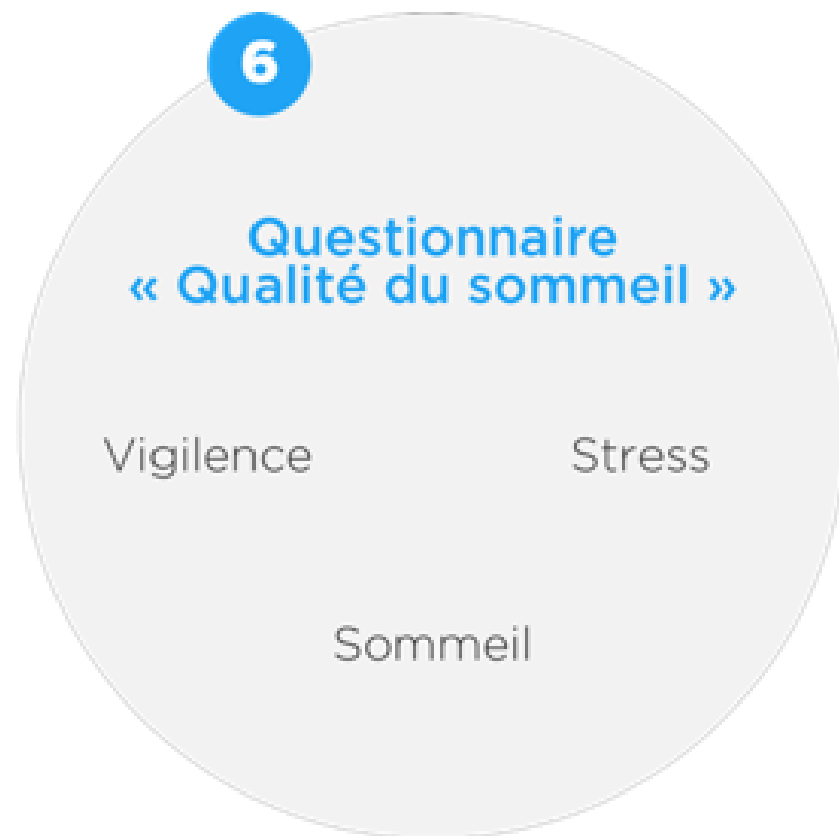
Fruits & légumes

Collation hors-  
repas et  
grignotage

# Un scoring santé global

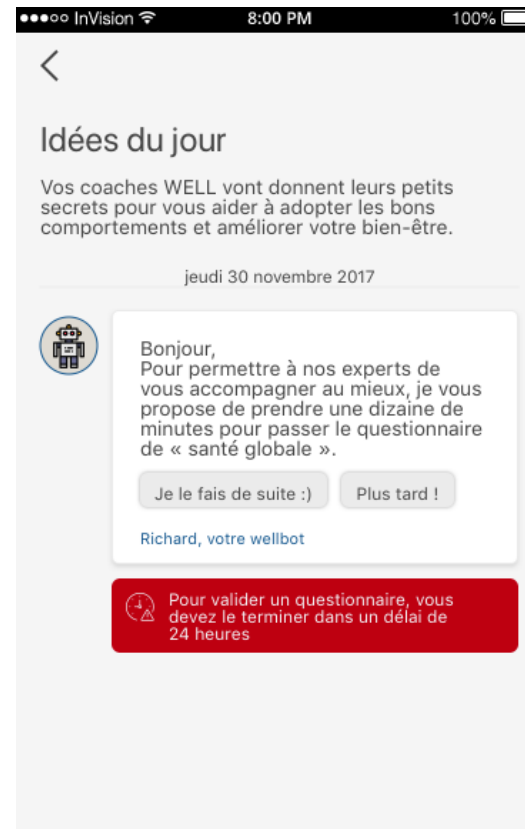


# Un scoring santé global



# Un scoring santé global

Des recommandations personnalisées



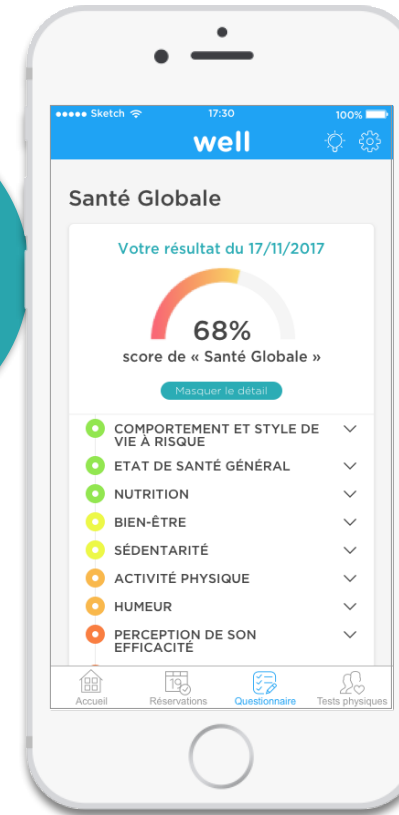
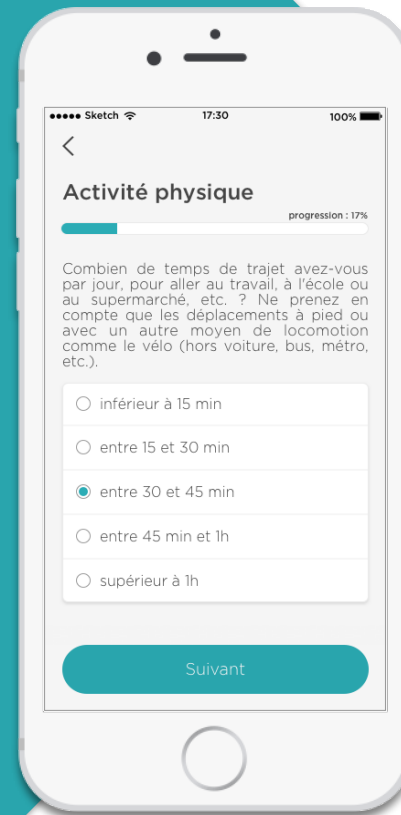
# Well by Wellness Training

## le bien-être à portée de main

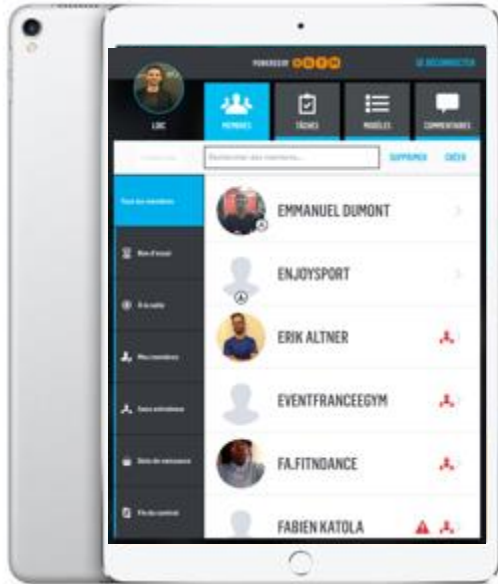


### — QUESTIONNAIRE

L'application propose un scoring de la santé globale à partir d'une approche holistique validée scientifiquement. Le questionnaire s'intéresse à onze items (sommeil, nutrition, sédentarité, etc.) et permet d'accéder à un ensemble de recommandations personnalisées permettant à l'utilisateur d'agir sur son état de santé globale.



Les données sont automatiquement enregistrés sur les applis eGym (insérer une vidéo ???)



Appli coaches

Suivi dans et en dehors du club,  
Travailler de manière plus efficace  
Mieux connaître ses adhérents



Appli adhérents

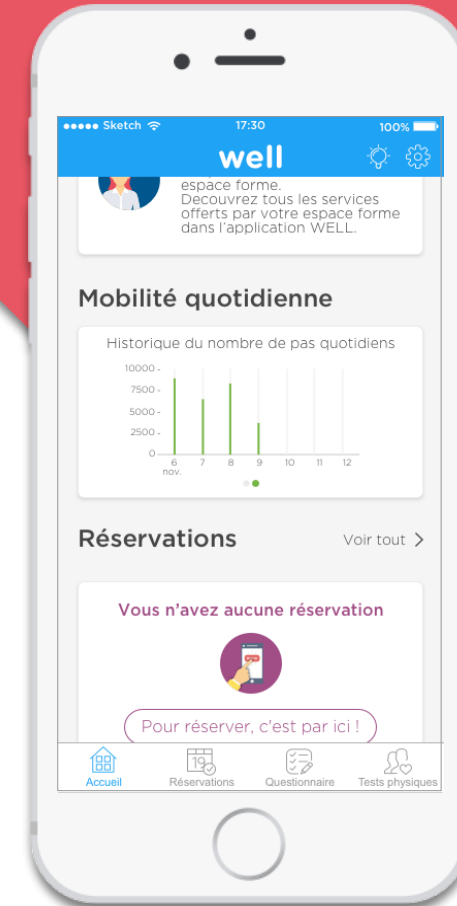
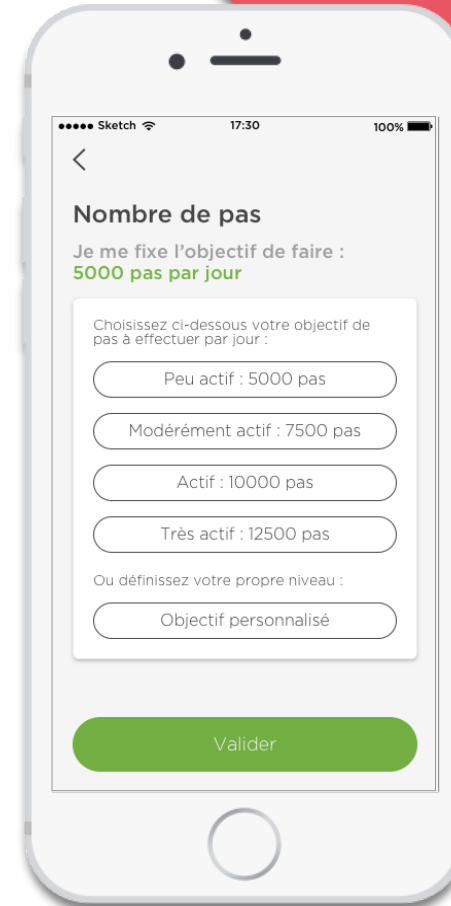
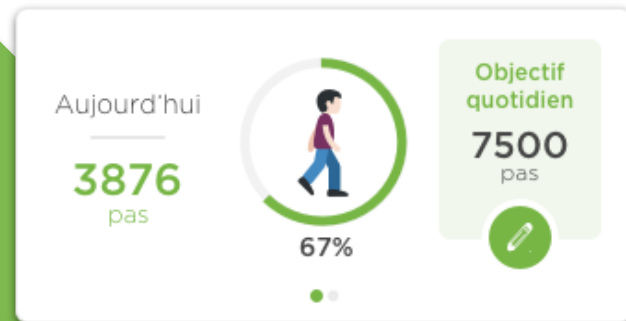
Motivation et comprendre Permet  
l'envie de revenir et garder le lien  
avec son club



# Well by Wellness Training

## Le bien-être à portée de main — MOBILITÉ QUOTIDIENNE

Les utilisateurs peuvent définir un objectif quotidien de pas à réaliser et suivre leur activité jour après jour grâce à leur téléphone.



# Well by Wellness Training

## le bien-être à portée de main

### Les fonctionnalités

#### TESTS PHYSIQUES

Evaluation d'indices de la condition physique (force, endurance, souplesse, etc.)

Le test Running Advisor BillaTraining

- mesurez le degré de votre forme
- La forme de votre forme / radar
- La recette de votre forme





# Well by Wellness Training

## le bien-être à portée de main

Les fonctionnalités

### GESTION DES RÉSERVATIONS

Un cours de fitness  
Une séance avec l'ostéo, la diététicienne ou la sophrologue

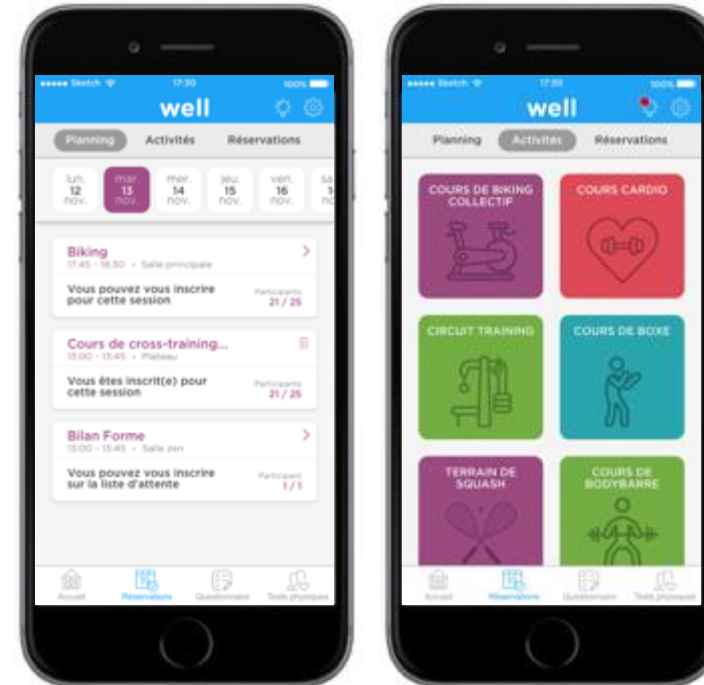
---

### CRÉATION D'ÉVÈNEMENTS

Les utilisateurs peuvent créer des activités et inviter leurs collègues

### COMMUNAUTÉS INTELLIGENTES

Faciliter les rencontres entre personnes partageant les mêmes centres d'intérêts et/ou objectifs



# Well by Wellness Training

## le bien-être à portée de main

Téléconseil



En option

CLICK TO CALL / VISION

			
<b>DES MÉDECINS QUALIFIÉS</b>	<b>ANONYMAT ET CONFIDENTIALITÉ</b>	<b>MULTI-ACCÈS</b>	<b>OÙ QUE VOUS SOYEZ</b>
Tous nos médecins sont diplômés en France et inscrits à l'ordre français. En rejoignant Medaviz, ils s'engagent à respecter notre charte.	Les appels sont confidentiels, et l'anonymat est maintenu tant que vous n'avez pas besoin d'une ordonnance.	Vous pouvez appeler Medaviz en composant un simple numéro de téléphone, ou en audio/visioconférence sur smartphone et PC.	En vacances sans accès internet ? En déplacement professionnel ? Samedi soir chez vous ? En toute circonstance, vous pouvez appeler Medaviz.
<a href="#">VOIR LES MÉDECINS</a>	<a href="#">VOIR LA CHARTE</a>	<a href="#">EN SAVOIR +</a>	<a href="#">EN SAVOIR +</a>

### Multi-spécialités

Médecins généralistes, pédiatres, ORL, gynécologues, psychiatres, nutritionnistes, sages-femmes, pharmaciens... Vous avez accès à une trentaine de spécialités médicales et paramédicales.

### Confidentialité

Ils sont disponibles pour vous écouter, répondre à toutes vos questions et vous rassurer, dans le respect du secret médical et de la déontologie.


### Déontologie

En rejoignant Medaviz, tous les professionnels de santé s'engagent à respecter **notre charte**.



# Un scoring global pour mieux

**56** est la moyenne du score HRA chez les femmes



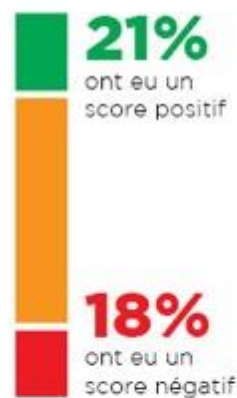
**54** est la moyenne du score HRA chez les hommes



## SOMMEIL



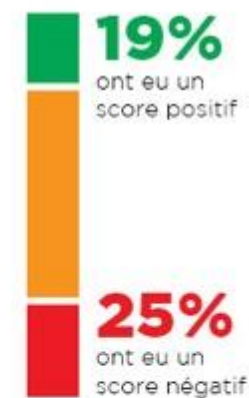
## STRESS



## ACTIVITÉ PHYSIQUE



## NUTRITION



**17%** du personnel boit plus de 14 unités d'alcool par semaine



**9%** du personnel est fumeur régulier



**27%** du personnel a prévu de changer son style de vie dans les 6 prochains mois

# UN ECOSYSTEME BIEN-ETRE & SANTÉ

C'est donc quoi ?

À compléter avec  
les bons logos :  
learning, Outdoor  
Run, ...



# Quelques chiffres clés



**2**  
séan./sem

Fréquentation  
hebdomadaire moyenne



**95 %**

Taux de satisfaction  
des adhérents



**3€78**

économie sur l'absentéisme  
pour 1€ d'investi

---

Les salariés s'inscrivent dans une démarche  
d'évolution durable de leur style de vie

“La perfection est atteinte, non pas lorsqu'il n'y a plus rien à ajouter,  
mais lorsqu'il n'y a plus rien à retirer. “

---

Antoine De Saint Exupéry

---