

Comment simplifier la gestion de votre studio grâce à la connexion entre FitogramPro et Urban Sports Club

Une étude de cas avec notre partenaire
Bromance Paname, à Paris

FITOGRAM

URBAN SPORTS CLUB

La vision de Bromance Paname



“Parce qu’on avait envie d’un studio qui nous ressemble, pour nos amis et les amis de nos amis”. C’est dans cette perspective qu’Audrey et Elise ont tout lâché pour créer Bromance Paname, il y a deux ans. Elles voulaient quelque chose de simple, un lieu de retrouvailles pour pratiquer leur passion, loin du stress de la vie de tous les jours, des préjugés et sans prise de tête.

Le studio propose des cours de Fit’Yoga, Hip Hop Yoga, de Pilates, de California Barre... Les séances sont pensées pour vous faire transpirer, la musique est là pour vous faire oublier. Chez Bromance, on vient bouger, sculpter sa silhouette, se changer les idées ou juste “chiller” et prendre un café. Le plus important, c’est que les élèves se sentent bien. Les novices et les passionnés en redemandent !

Le problème

Le manque de connaissances en gestion

Quand elles ont décidé d'ouvrir leur studio, Audrey et Elise ont sauté vers l'inconnu. Leur plus grand défi, c'est d'avoir tout fait seules et avec l'aide de leurs amis. Leur plus grande fierté, c'est d'avoir su proposer une offre sérieuse, à la hauteur des exigences du marché. Pourtant, elles reconnaissent que le management n'était pas du tout leur domaine de prédilection et qu'elles ont appris au fur et à mesure.

La gestion d'un studio, des plannings, des réservations et l'acquisition de nouveaux clients ne font bien souvent pas partie des compétences favorites d'un professeur de yoga. C'est pourtant la clé pour assurer le bon fonctionnement de votre studio dans la durée. Assimiler ces nouvelles notions peut prendre du temps et parfois-même vous coûter cher. En automatisant au maximum la gestion, vous pouvez dégager plus de temps pour réellement vous occuper de vos clients.

La solution

Un logiciel conçu spécifiquement pour les studios de yoga

Initialement, Bromance Paname utilisait une simple plateforme de vente en ligne, pas vraiment adaptée à l'activité spécifique d'un studio de yoga. Elles pouvaient certes mettre à la vente leurs abonnements et les clients pouvaient les acheter et les renouveler en toute autonomie, mais une grande partie du travail était faite à la main. Elles devaient notamment gérer les annulations et l'inscription était plus compliquée pour les membres d'Urban Sports Club et des autres plateformes dont le studio est partenaire.

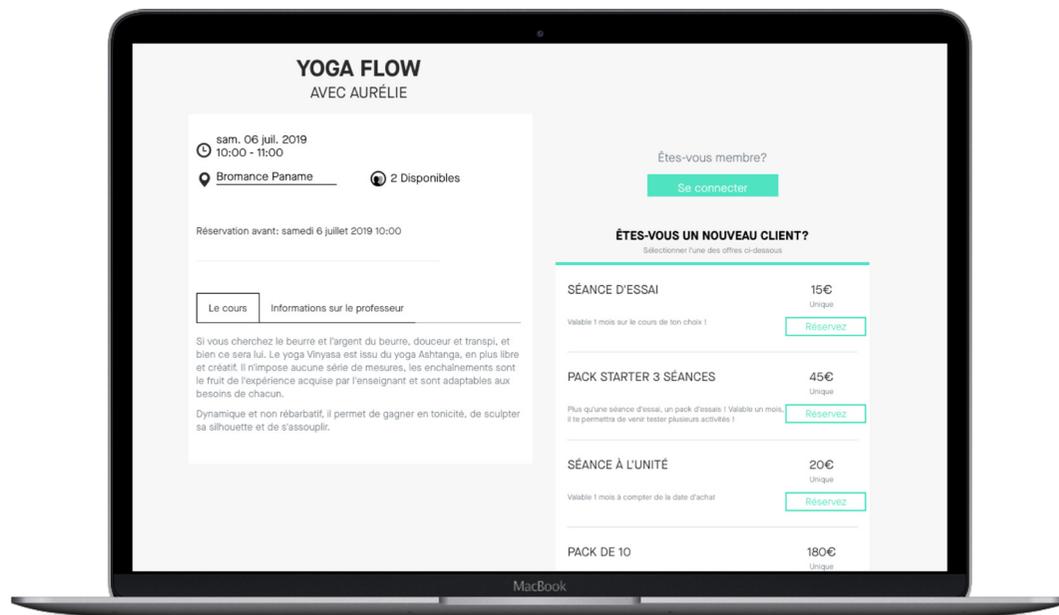
Désormais en quelques clics, les gérantes ont accès à toutes les informations dont elles ont besoin. Après avoir aidé leurs élèves à créer leur compte au départ, ils sont autonomes pour acheter leur abonnement, s'inscrire et annuler leur participation. Elles évitent également les erreurs et les malentendus qui survenaient du fait de la multiplication des plateformes.

“Même si tout n’était pas parfait du premier coup, tout a été résolu rapidement avec l’aide du service client. Dans tous les cas, la charge de travail était toujours moindre par rapport à notre ancien système.”

Temps passé à gérer les e-mails



-50%



FitogramPro au quotidien :

La migration des données en toute simplicité

En ce qui concerne le transfert des données : “rien d’insurmontable”. Elles ont su trouver le moment où l’activité du studio était réduite et tout est presque passé inaperçu pour les membres.

Plus de flexibilité dans les plannings

La principale raison pour laquelle les fondatrices de Bro-mance Paname sont satisfaites de leur utilisation de FitogramPro, c’est la gestion des plannings. Toutes les informations dont elles ont besoin sont centralisées dans la base de données. Un cours annulé ? déplacé ?

En quelques secondes, elles peuvent trouver l’adresse email de tous les participants et les prévenir, ce qui prenait beaucoup plus de temps lorsque la gestion était encore manuelle.

Des professeurs plus impliqués

Les professeurs ont, eux aussi, tout de suite adhéré à la nouvelle solution de gestion. Ils se sentent notamment plus impliqués dans l’organisation de leurs cours. De plus, gagnent en autonomie puisqu’ils peuvent tout gérer depuis leur téléphone, et ils n’ont plus besoin d’aller consulter la tablette à l’accueil.

“Nous avions des craintes vis-à-vis de la migration de nos données mais tout à été beaucoup plus simple que ce qu’on imaginait.”

“Pour les professeurs, cela leur permet de connaître en temps réel le nombre d’inscrits. Ils aiment bien savoir qui sera présent ou non, qui sont leurs clients fidèles et si leurs amis viennent ce jour là.”

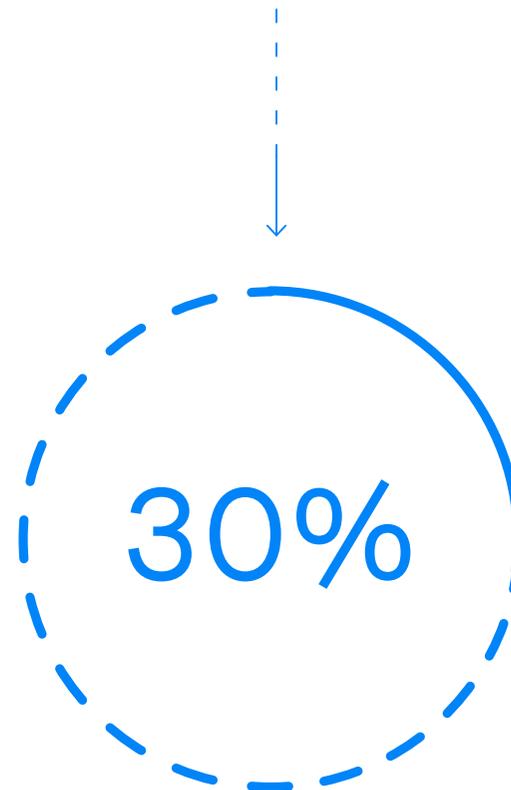
Urban Sports Club

Urban Sports Club propose une approche innovante du sport et du bien-être. Utilisée aussi bien par les passionnés de sport que par les entreprises, l'offre d'Urban Sports Club donne accès à plus de 50 disciplines chez plus que 6 000 partenaires, en France, en Allemagne, en Italie, en Espagne et au Portugal, en toute flexibilité. Plus besoin de s'engager sur le long terme, ce concept permet de combiner en un seul abonnement résiliable à tout moment, des activités allant de l'escalade à la natation, en passant par le fitness et le yoga.

Les studios peuvent devenir partenaires d'Urban Sports Club gratuitement. Bromance Paname fait partie du réseau depuis sa création en novembre 2017.

“On a toujours eu beaucoup de passage grâce à Urban Sports Club, dès le début ça a bien pris. En plus, elles sont fidèles, certaines membres viennent depuis l'ouverture du studio, deux fois par semaine.”

Clients provenant d'Urban Sports Club



Les avantages pour le studio : Outil de croissance et augmentation de la visibilité

Bromance Paname considère le partenariat avec Urban Sports Club comme un outil de croissance indispensable. Les gérantes peuvent ainsi toucher un public plus large, sans faire appel pour autant à des stratégies marketing.

Grâce à la fonction de localisation, les membres peuvent découvrir les studios aux alentours et facilement réserver une séance. En plus d'un site internet et des réseaux sociaux, Urban Sports Club constitue un canal de communication supplémentaire qui permet de gagner en visibilité. Une stratégie de communication digitale est bien souvent la clé de la prospérité, dans un monde de plus en plus connecté. Vos élèves peuvent consulter vos plannings sur l'application et réserver une séance n'a jamais été aussi rapide !



Visites le mois dernier



600

“Cela nous offre une clientèle beaucoup plus large qu'on n'aurait pas eu, sans ces partenariats, on aurait sûrement deux fois moins de clients !”

Les avantages de la connexion avec FitogramPro :

Transparence et simplification de la démarche

Depuis la connexion entre FitogramPro et Urban Sports Club, les membres peuvent s'inscrire directement via l'application mobile, sans avoir à vérifier la disponibilité des places sur le planning de réservation ou de se renseigner par téléphone.

Ce changement n'a pas encore eu un impact majeur vis-à-vis de l'augmentation des visites via les partenaires, mais il se fait tout de même ressentir. Il facilite considérablement la démarche pour les clients : en un clic, ils peuvent réserver ou annuler leur séance. Plus besoin d'attendre la confirmation ou la mauvaise surprise en apprenant que le cours était complet.

Cela assure aussi une certaine transparence envers les membres d'Urban Sports Club qui pouvaient, à tort, avoir l'impression que les clients "classiques" étaient privilégiés dans l'attribution des places. Audrey et Elise peuvent toujours connaître l'origine des élèves, mais maintenant, la démarche est la même pour tout le monde et toutes les réservations sont centralisées en une seule solution de gestion.

“Le fait d'automatiser l'inscription apporte vraiment quelque chose en plus !”

“C'est plus simple aussi bien de notre côté que pour les élèves : s'il y a de la place ils peuvent s'inscrire, sinon les réservations sont bloquées.”

Les projets et défis

Grâce à l'automatisation de certaines tâches, Audrey et Elise ont pu gagner un temps précieux et se concentrer sur leur clientèle et la croissance de leur studio. La communauté de Bromance s'élargit de jours en jours et la capacité du studio atteint bientôt sa limite. Pourtant il n'est pas question de surcharger les cours, elles tiennent à maintenir la satisfaction des élèves et conserver cette proximité qui a fait leur réputation. "C'est pas l'usine !" Alors elles ont profité de ces bonnes ondes pour proposer de nouvelles séances pendant les heures creuses et optimiser l'occupation du studio.

A plus long terme, elles prévoient de trouver une nouvelle salle, pour pouvoir faire encore plus d'heureux. Tout en restant dans le même quartier, un nouvel espace et une nouvelle configuration leur permettrait de s'offrir un nouveau souffle, à l'approche de leur troisième anniversaire.



600

Visites le mois



-50%

Temps passé à gérer
les e-mails



30%

Clients provenant
d'Urban Sports Club



“Notre clientèle est très attachée à Bromance, elles en parlent avec beaucoup de bonne volonté et d’amour à leurs amis.”

FITOGRAM

URBAN SPORTS CLUB