A woman with her hair in a ponytail is smiling and looking down at a black fitness vest she is holding. She is in a gym, with a treadmill visible in the background. The image is in black and white with a dark overlay.

BODYHIT

ENTREPRENDRE EN FRANCHISE AVEC BODYHIT

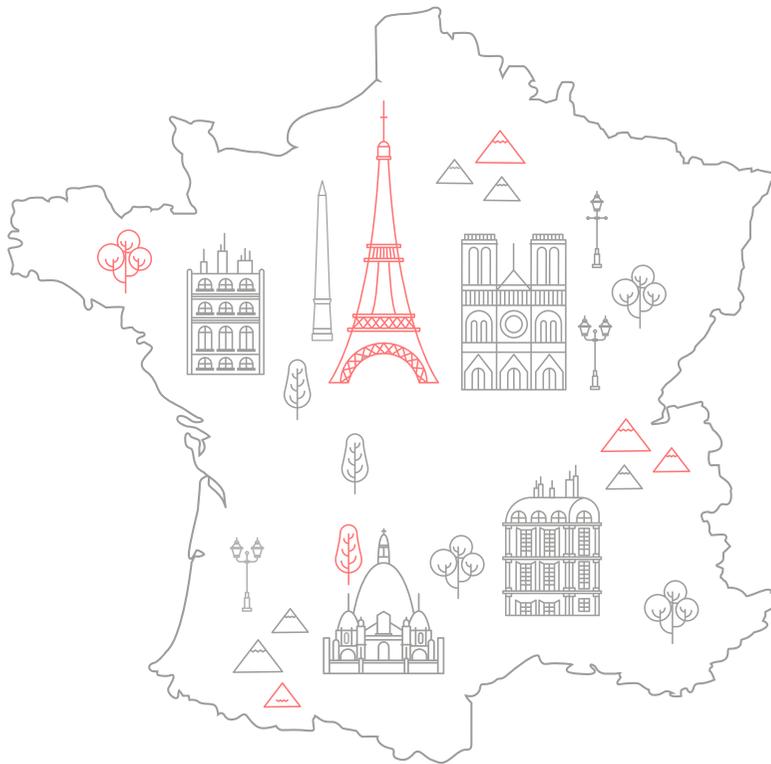


**Nous vivons
une nouvelle ère,
qui concilie sport
& haute technologie.**

Bienvenue chez **BODY**HIT

Leader français

du coaching personnalisé
et de l'électrostimulation...



100
clubs en France

**... ET AUSSI LEADER
EN NOTORIÉTÉ ET
EN PROFONDEUR
DE RÉSEAU**



100

nouvelles ouvertures
prévues en 2021



20 000

abonnés sur
les réseaux sociaux



+1 000 000

visites du site internet
par an



30 000

de clients actifs
en juillet 2020





**“ EN FRANCE, LE TAUX
DE RÉUSSITE DES
FRANCHISÉS SERAIT
SUPÉRIEUR À 80%
VERSUS 50% POUR LES
INDÉPENDANTS À 5 ANS ”**



5 piliers

qui font de **BODYHIT**
une véritable success story

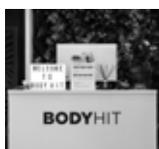
En intégrant **BODYHIT**,
vous augmentez votre potentiel de réussite

- ✓ Un marché **favorable**
- ✓ Son **savoir-faire** éprouvé
- ✓ La **notoriété** de son réseau
- ✓ Un modèle économique **performant**
- ✓ Son **accompagnement** à l'année

• **RÉUSSITE**



« Un marché à haut potentiel estimé à 8 français sur 10 »



LE FITNESS, BIEN ÊTRE ET ESTHÉTIQUE, UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE

Une étude réalisée par Deloitte et EuropeActive révèle que le marché du fitness en France représente 2,5 milliards d'euros, et comprend 5,96 millions d'adhérents.

La France est aujourd'hui le 3e marché en Europe après l'Allemagne et le Royaume-Uni, avec **un taux de croissance à 5% par an.**

L'ÉLECTROSTIMULATION (OU EMS), LA MEILLEURE ALTERNATIVE AUX SALLES DE SPORT TRADITIONNELLES

En alliant le coaching personnalisé et la technologie, l'électrostimulation permet de réconcilier le manque de temps et les objectifs de performance, perte de poids et rééducation. L'intérêt pour ce nouveau secteur explose.

2 français sur 10 sont clients en salle de sport traditionnelle. En nous adressant au 8/10 français restant, nous profitons d'un marché à haut potentiel.

D'après une étude sur l'expansion des studios EMS, on estime qu'en France, dans les 4 ans à venir, on comptera **plus de 1000 studios (contre environ 250 aujourd'hui).**

LA FRANCHISE BODYHIT, UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PERFORMANT

Pour les entrepreneurs, le modèle est intéressant par son caractère abordable. Les apports demandés sont moindres puisque les locaux n'ont pas besoin d'être aussi spacieux que ceux des salles de sport traditionnelles et les équipements sont moins nombreux. Nous avons pensé notre modèle de façon à atteindre le **point mort en 3 mois d'activité** et un **ROI avant la fin de la 2ème année d'exercice.**



+5%

EN FRANCE, C'EST LE TAUX DE CROISSANCE PAR ANNÉE DU MARCHÉ DU FITNESS.



3 mois

C'EST LE TEMPS D'ACTIVITÉ QU'IL FAUT POUR ATTEINDRE LE POINT MORT.



+ 1000

C'EST LE NOMBRE DE STUDIOS EMS EN FRANCE D'ICI 4 ANS.



BODYHIT

Zoom sur le concept **BODYHIT**

LES OBJECTIFS DE NOTRE CLIENTÈLE : performance - perte de poids - esthétique

NOTRE PROMESSE : une économie de temps - des résultats convaincants

1

Club Premium

Nos centres sont soigneusement pensés dans un **esprit cocooning**. Ils sont décorés avec goût et proposent à la clientèle des services de confort pour garantir une expérience client optimale : machine Nespresso, cabines de douche équipées, lingettes douceur, sèche cheveux...

2

Robustesse technologique

Nos centres sont équipés de la technologie **MihaBodytec**, leader sur le marché de l'EMS depuis plus de 10 ans. Nous proposons à notre clientèle la technologie la plus sûre et la plus aboutie du marché en terme d'électrostimulation musculaire.

3

Coaching personnalisé

Notre clientèle est accompagnée de façon personnalisée par des **coachs diplômés d'état** pendant toute la durée de leur séance afin de proposer une **expérience client** sécuritaire et privilégiée : café de bienvenue, échange sur ses attentes, accompagnement pendant les exercices, debriefing des sensations...

4

Tarification modulable

Nous proposons des offres à l'abonnement ou au forfait afin de répondre aux attentes et aux moyens de notre clientèle. La séance d'essai est offerte.

Notre meilleure vente : l'abonnement de 4 séances par mois à 99€.

HIT DU MOIS : DEMANDEZ A VOTRE COACH



20 min
=
4 HEURES
DE SPORT

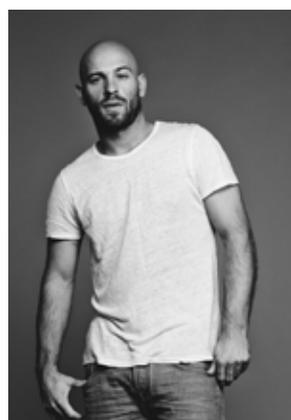
5

Diversification de l'offre

BODYHIT inscrit sa stratégie au cœur d'un **écosystème de services associés** tant vis à vis des franchisés que vis à vis de sa clientèle via des lancements de **nouveaux produits/services** (notamment textiles, programmes alimentaires en cours de développement) **et partenariats.**

*BODYHIT a lancé depuis 2019, les **HIT du mois**, des programmes mensuels adaptés au besoin du corps par rapport à la saisonnalité, dans le but de fidéliser la clientèle.*





Un savoir-faire acquis

lors de préparations physiques dans le **cinéma** et la **mode**

À force de collaborations à haut niveau, le co-fondateur, aujourd'hui président du groupe, participe à la démocratisation du concept et intègre son savoir-faire dans l'élaboration de la méthode BODYHIT, destinée notamment à un public non sportif ou sédentaire, mais tout aussi exigeant et parfois en manque de temps.

Marina Fois, Aurélie Saada, Audrey Dana, Franck Gastambide, Audrey Fleurot, Roschdy Zem, Caroline de Maigret, Keren Ann, Gilles Lellouche, Laury Thilleman, Mélanie Thierry, Jeremie Renier...





UNIBAIL
RODAMCO
WESTFIELD

VOGUE

SNCF



FESTIVAL DE CANNES

PARIS
FASHION
WEEK



Des partenariats prestigieux

BODYHIT aime tisser des collaborations avec des marques prestigieuses et est repéré par des entreprises de poids (Vogue, Unibail, Accor Hôtels, Melia Hôtels, Production cinéma,...)



Un investissement sécurisé pour un ROI rapide

CAPACITÉ FINANCIÈRE

Apport personnel	30 000 €
Droit d'entrée	20 000 €
Investissement global	140 000 €

Club clé en main : local, travaux, agencement, équipement, droit d'entrée, communication.

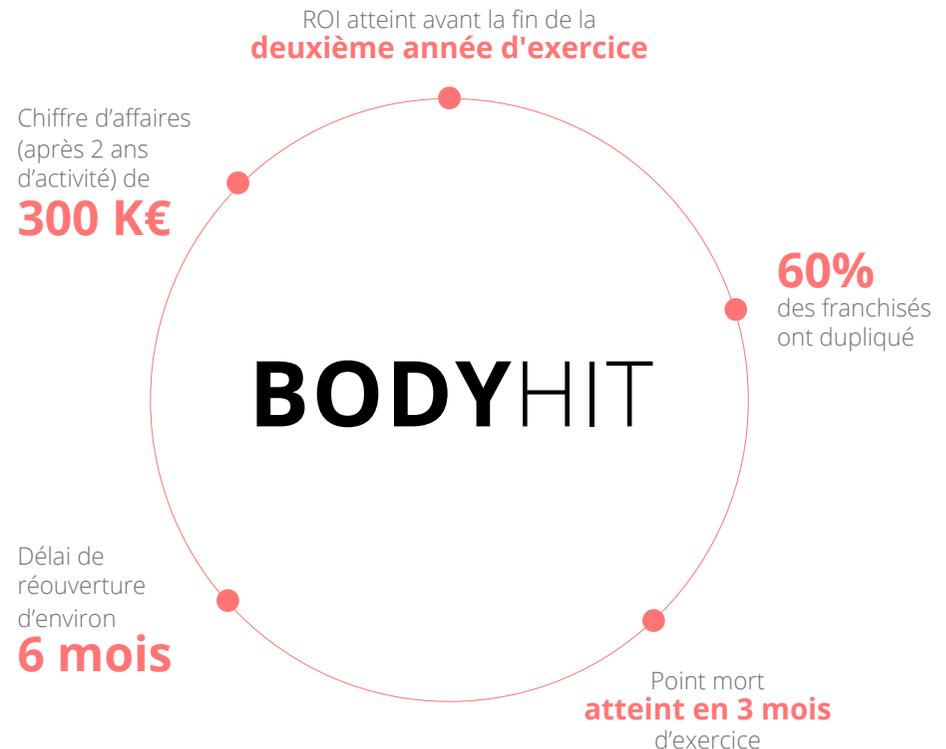
REDEVANCES

Redevance franchise	5 % du CA
Communication nationale	3 % du CA

**Les redevances permettent de garantir le bon fonctionnement du réseau. Grâce à elles, nous pouvons vous offrir un accompagnement de qualité. La mutualisation des moyens profite à la maximisation de notre réussite commune.*

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PERFORMANT

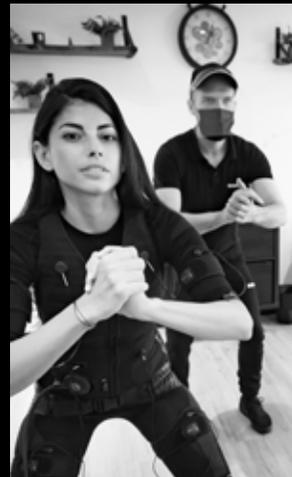
Faible investissement
Forte rentabilité





Engagements

pour garantir une réussite commune



EN TANT QUE FRANCHISEUR

1 Une communication locale puissante

Une équipe d'experts qui gère vos budgets de communication et met à votre disposition des outils et du contenu

Des conseils continus sur l'optimisation de votre communication et de votre marketing en local.

2 Des outils pour garantir votre performance

Une installation puis une formation aux outils qui vous permettront de simplifier vos tâches de gestion et de gagner en visibilité sur votre génération de chiffre d'affaires.

3 Une communication à échelle nationale

Des effigies qui assoient notre légitimité sur le marché (Leila Bekhti, Géraldine Nakache entre autres)

L'accompagnement d'un RP pour maximiser le nombre de nos apparitions en TV, Radio et presse traditionnelle

Des participations à des événements privilégiés pour gagner en notoriété (Ex : festival de cannes)

4 Une formation initiale et continue

Des bonnes pratiques communiquées pendant tout le process de votre acquisition de franchise

Une formation intensive au siège pour le gérant et les coachs d'une semaine afin de vous préparer à l'ouverture

Un accompagnement lors de votre ouverture pour garantir l'adoption des bonnes pratiques

Une formation continue pour vous aider à améliorer votre performance dans le réseau.

5 Une équipe engagée

Un accompagnement et des partenariats pour garantir votre obtention de prêt et une facilitation de la recherche de votre local

Un process et un suivi qui permettent de garantir la réussite de votre installation puis de votre développement.

6 Un effort d'optimisation continu

Une écoute des retours de nos franchisés sur les optimisations à envisager dans le réseau et des prises de décision pour les garantir

Une adaptation contextuelle au marché qui se traduit, entre autres, par une diversification de nos offres afin de garantir notre position de leader.



EN TANT QUE FRANCHISEUR

BODYHIT

- 1 Un respect des bonnes pratiques qui permettent la réussite du réseau
- 2 Un respect des normes et du cahier des charges
- 3 Une communication transparente sur la gestion du club et des potentielles difficultés rencontrées
- 4 Un effort continu pour maximiser sa capacité à être un bon gestionnaire et un bon manager
- 5 Une relation client irréprochable et des efforts d'acquisition clients en local







Rejoignez nous et contribuez aux belles histoires de **BODYHIT**

NOS FRANCHISÉS TÉMOIGNENT

Club Asnières

"Le support complet et le professionnalisme de l'équipe dans les différentes phases de création d'une entreprise ont été d'une aide précieuse, que ce soit pour la formation au core business, l'assistance très pro sur les supports de communication, ou encore la présence du franchiseur à l'ouverture..."

Club de Nantes

"L'offre nous a séduit car l'investissement est accessible et les redevances sont proportionnelles au CA réalisé, c'est plus sécurisant. La relation de confiance avec les fondateurs était importante pour nous et c'est ce que nous avons retrouvé avec BODYHIT."

60% des franchisés **BODYHIT**
ont réouvert un ou plusieurs clubs lors
de leur première année d'activité

📍 PLACE D'ITALIE

3ème ouverture de club en 1 an.

📍 PUTEAUX

6ème ouverture de club en 2 ans.

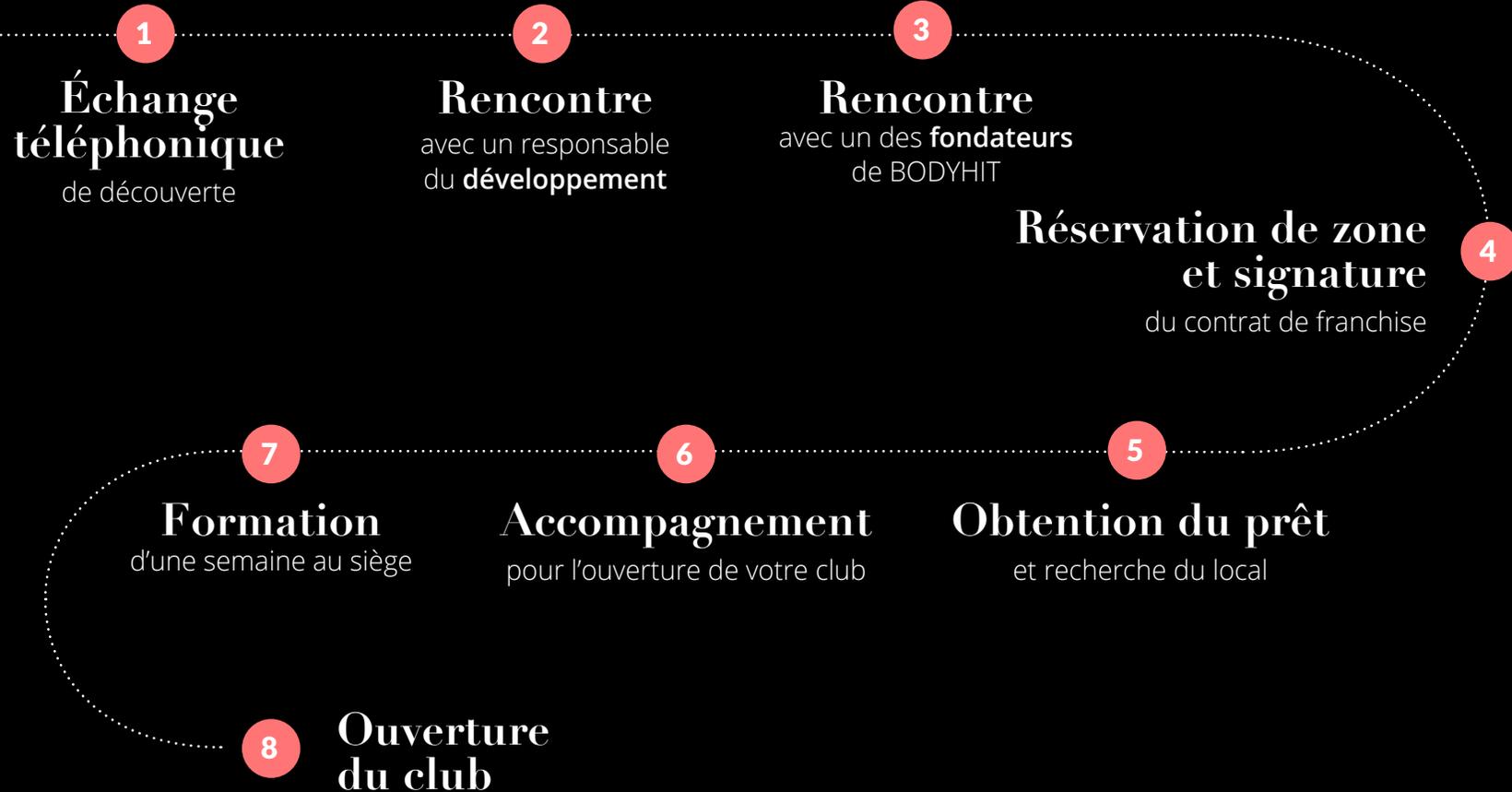
📍 NANTES

Ouverture du deuxième club au bout de 8 mois.

📍 LA RÉUNION

3ème ouverture de club en moins de 6 mois.

Les étapes pour rejoindre notre réseau



Contactez-nous



Amanda Akoum

Responsable du développement

 +33 7 88 27 36 15

 amanda.akoum@bodyhit.fr

 31 Rue du Châteaudrun
Paris 75009

BODYHIT

31 rue de Châteaudun 75009 Paris

contact@bodyhit.fr