

BODYHIT

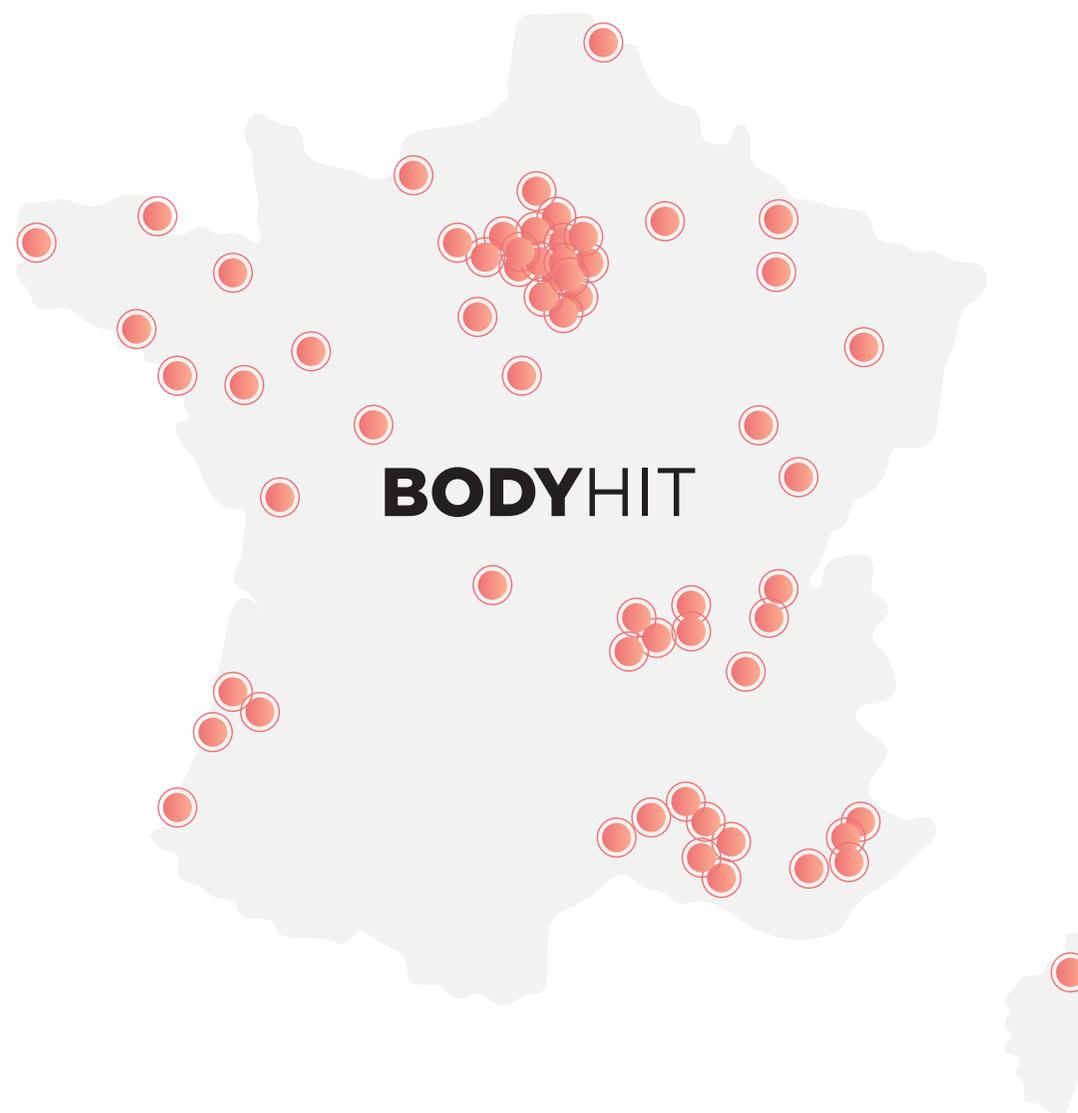
L'innovation au service
du *bien-être* et de la *santé*

Rejoignez la franchise
la plus dynamique sur le
marché du sport et du
bien-être

+ de 130
clubs en France

+ 129%
de nouvelles ouver-
tures depuis 2018

+ de 70
ouvertures prévues
d'ici 2024



BODYHIT

La force du réseau :



+ 37 000
clients *actifs*
dans nos clubs



+ de 18 millions
d'euros de *CA enseignée*
en 2022



1 300 000
visites *uniques*
sur le site en 2022



+ 1,1 millions
d'euros de *communication*
en 2022



32 000
abonnés sur les
réseaux sociaux



96
retombées *médiatiques*
de 1er plan en 2022 : 61
articles web, 33 articles
print et 2 TV/radio



687 000
coachings en 2022



+ de 480
collaborateurs
travaillant dans
l'univers BODYHIT

ELLE **TF1**

M VOGUE

BODYHIT

VOYANT

“En France, le taux de *réussite* des franchisés est *supérieur à 80%* versus 50% pour les indépendants à 5 ans.”

BODYHIT
Club

BODYHIT
Club

BODYHIT *success story*

Fondé en 2017 par des passionnés, **BODYHIT** est rapidement devenu **leader** sur le marché du coaching par électrostimulation en France en développant un concept alliant **résultats et efficacité en un minimum de temps**.

Notre savoir-faire s'est forgé au gré des **préparations physiques pour les acteurs de cinéma** pour des rôles spécifiques. Elle s'est démocratisée et se veut **accessible** et destinée à une clientèle soucieuse de son **bien-être et de sa santé**.

Les 6 piliers **BODYHIT**

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



**UN POSITIONNEMENT
SUR UN MARCHÉ
FAVORABLE**



**UN CONCEPT ET
UN SAVOIR-FAIRE
ÉPROUVÉS**



**L'ACCÈS AUX MEILLEURES
TECHNOLOGIES
DE POINTE**



**UN MODÈLE
ÉCONOMIQUE
PERFORMANT**



**LA NOTORIÉTÉ
DE SON RÉSEAU**



**UN ACCOMPAGNEMENT
À L'ANNÉE**

Un positionnement stratégique sur un marché à haut *potentiel*

1

Avant tout, une alternative à la salle de sport

Depuis des décennies, le secteur du fitness est en *constante croissance*, représentant 2,5 milliards d'euros en France en 2022 (sources: XERFI).

BODYHIT propose une offre alternative aux salles de sport, basée sur le coaching personnalisé.

On estime notre part de marché à 8 français sur 10.



2

Une évolution à la demande

BODYHIT propose une offre qui répond à *l'évolution de la demande*, notamment de par la crise sanitaire qui a fait naître l'émergence du bien-être et du "prendre soin de soi" mais aussi de par l'appétence pour un accompagnement sportif par un coach.

Le coaching est un secteur croissant grâce à l'approche du «sur-mesure».

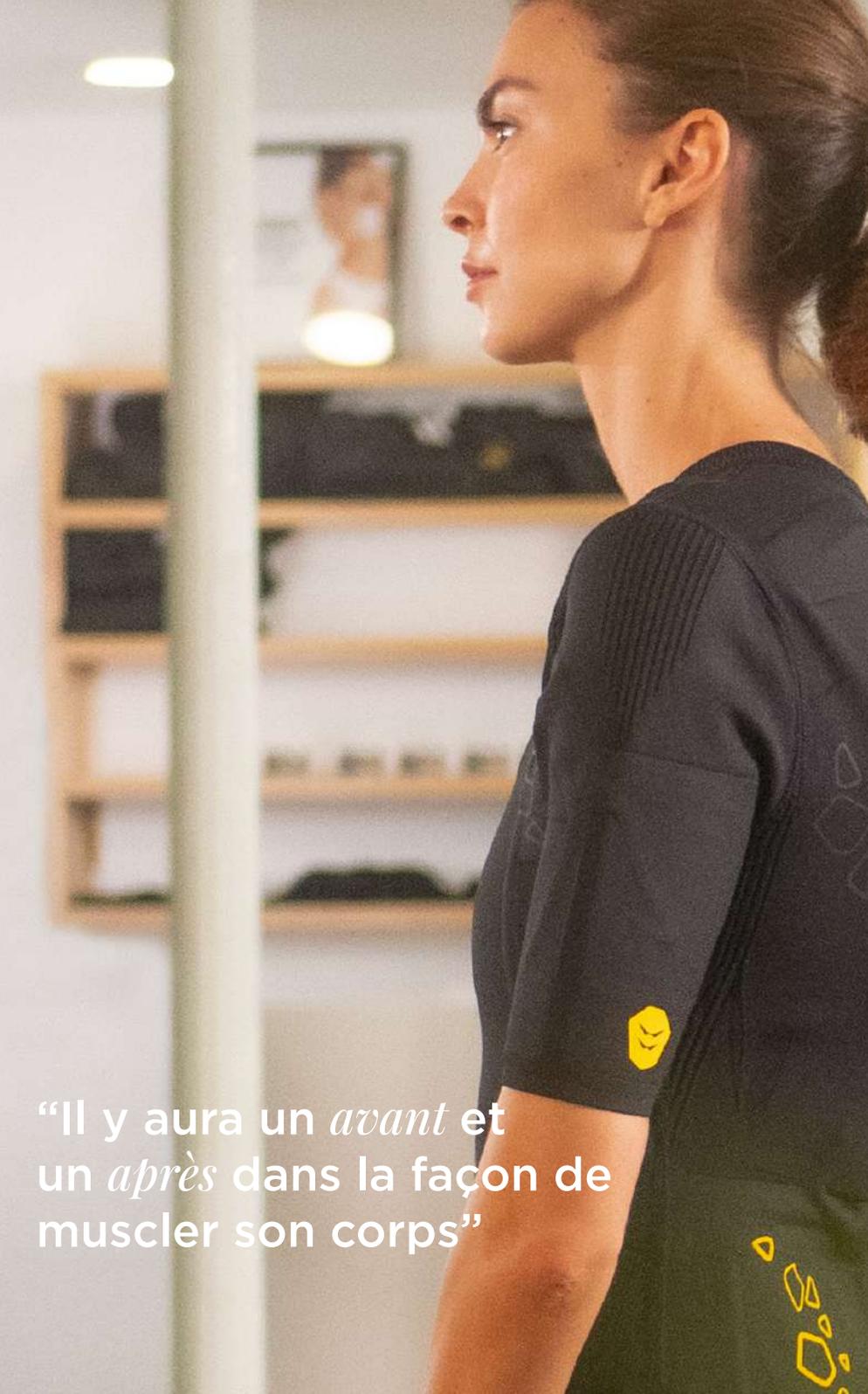


3

Une cible à l'image de la société

BODYHIT s'adresse à une clientèle qui ont *peu de temps*, qui se soucient de leur *esthétique* & de leur *bien-être*, et bien-sûr ceux qui souhaitent obtenir des résultats rapides en minimum de temps.





“Il y aura un *avant* et un *après* dans la façon de muscler son corps”

L'EMS AUGMENTÉE GRÂCE À NOTRE NOUVELLE TECHNOLOGIE SYMBIONT PERMET DE TOUCHER UNE NOUVELLE CLIENTÈLE :

4

L'appétence pour les nouvelles technologies

Aujourd'hui, le marché du fitness est devenu plus high-tech, la relation à la performance et l'attrait pour le médical ont *changé les codes*.

Le marché de la data prend de plus en plus de place dans le domaine sportif et de la santé, on peut le voir notamment avec l'émergence des applications récoltant les données ou les *montres connectées*.



Zoom sur notre *concept* et *savoir-faire*

Objectifs de notre clientèle :

performance, perte de poids, esthétique

Nos promesses :

une économie de temps, des résultats convaincants, une offre diversifiée

Nos valeurs :

une passion commune, une agilité, une bienveillance essentielle, une proximité humaine, la soif d'entreprendre et le goût de l'innovation



UNE INNOVATION PERFORMANTE



UNE OFFRE DIFFÉRENCIANTE



UNE APPLICATION DÉDIÉE

UNE MÉTHODE DE COACHING INNOVANTE

20
MIN
=
4H
SPORT

BC
TRAN

Y
VO

R



BO
TRANSFOR

O
IN
=
H
PORT

A close-up shot of a person wearing a black, perforated mask. The mask has two glowing blue, curved shapes that resemble eyes and a mouth. The person is wearing a dark, ribbed garment. A hand is visible at the bottom of the frame, resting on the person's chest.

“Et s’il suffisait
de changer de
peau pour changer
de *corps* ?”

Le futur du fitness, *exclusivité* BODYHIT



Une exclusivité BODYHIT

La technologie Symbiont est disponible uniquement dans les clubs **BODYHIT** en exclusivité sur le territoire français.

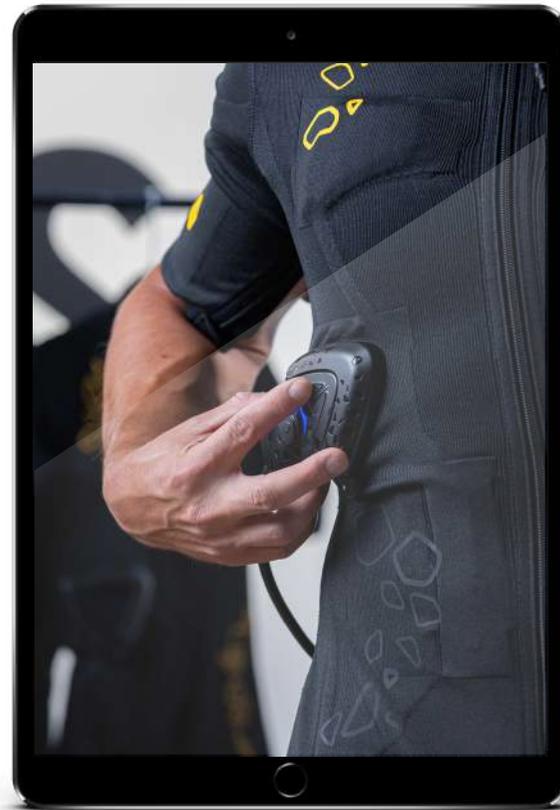
Il s'agit de la seule technologie d'électrostimulation **certifiée médicale du marché.**



La combinaison high-tech, dernier cri sur le marché

Cette **combinaison personnelle** répond aux clients les plus exigeants de par ses qualités d'hygiène, de liberté, de design et bien-sûr de confort !

Les adhérents se sentent comme des super-héros et ne veulent plus se séparer de leur seconde peau.



Une combinaison connectée aux performances

Les Français sont avides de datas ! Preuve en est, l'incroyable croissance mondiale du marché de la montre connectée.

La technologie **SYMBIONT** offre la possibilité de voir ses **performances en temps réel** et de les suivre dans la durée grâce à une télévision et une tablette connectées.

SYMBIONT mesure plusieurs fonctions corporelles essentielles pour analyser la performance d'une séance et voir son **évolution** au fil du temps.



Une technologie de pointe

Elle a remporté le **FIBO Innovation & Trends Award 2020** dans la catégorie "Santé et prévention", **meilleur prix européen** dans le secteur du fitness, de la santé et du bien-être



L'application BODYHIT



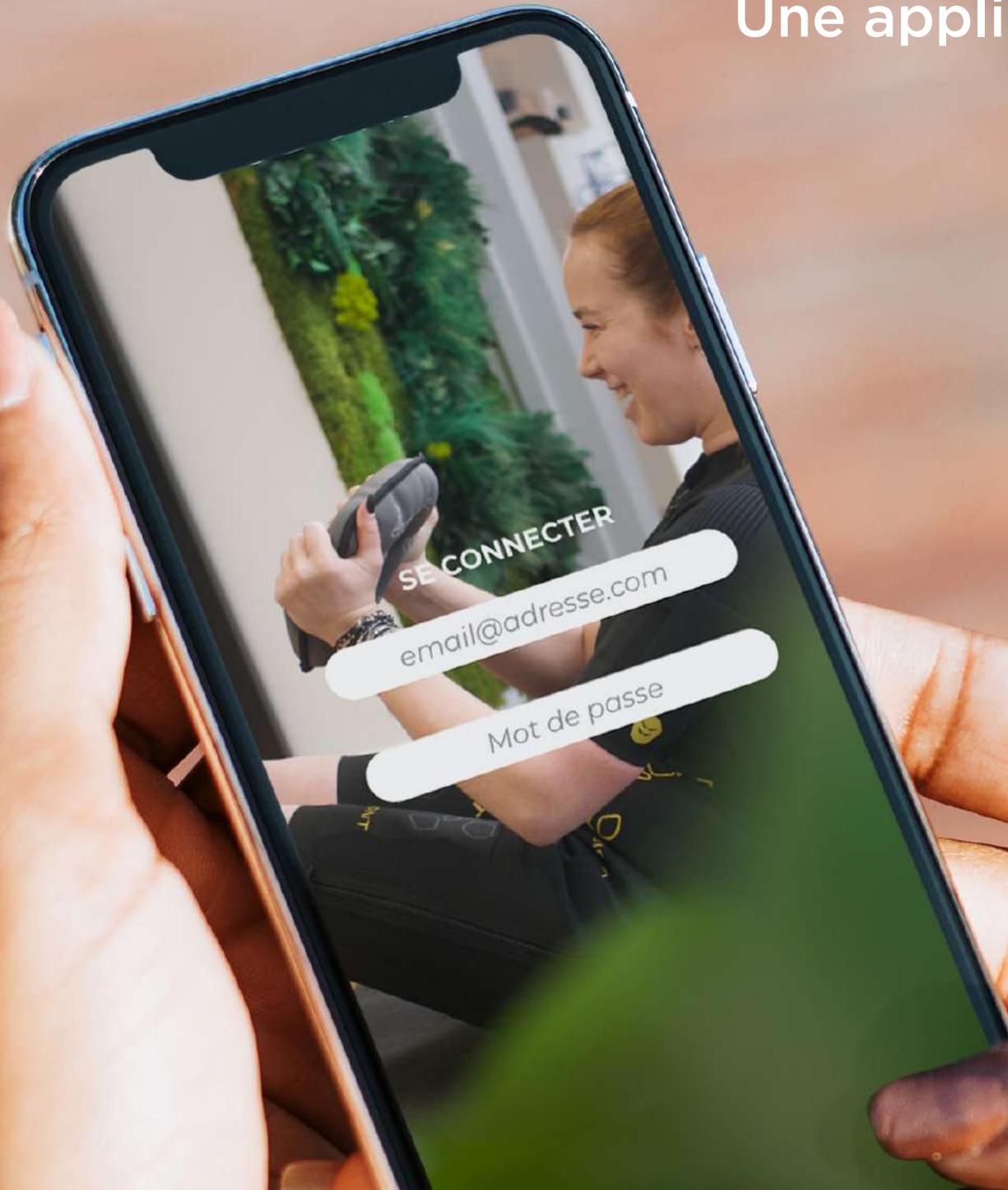
BODYHIT est le premier acteur en EMS à lancer son application **dédiée** afin **d'accompagner** toujours plus l'adhérent et cette fois, même en dehors du club. **5 fonctionnalités majeures :**

réserver ses séances, acheter en ligne (achat de séances et de goodies), suivre un plan nutritionnel, suivre un programme sportif vidéo de chez soi en complément des ses séances **BODYHIT** et enfin la centralisation de toutes ses données de performances après chaque séance.

Cette application va favoriser la fidélisation des adhérents et renforcer l'aspect communautaire.



Une application **BODYHIT**
personnalisée



L'offre commerciale

1

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 6 mois de 4 séances par mois à **109€** avec une tendance sur 12 mois à **99€**

2

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 : application, partenariat **Rituals**, textiles, programmes alimentaires en cours de développement etc.

3

Club premium

Nos studios sont soigneusement pensés dans un esprit **cocooning**, comme à la maison. 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...

La méthode de *coaching*

1

Coaching personnalisé

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

2

Des programmes «Hit du mois»

Valeurs ajoutées du coaching personnalisé, les programmes **«Hit du mois»** sont devenus un **atout majeur** pour séduire puis fidéliser la clientèle. Ces programmes ciblés sont à l'épicentre de notre qualité de coaching et sont proposés tant en club que via l'application.

Fer de lance de notre positionnement, ces **«HIT** du mois» répondent aux objectifs de la clientèle ainsi qu'à ses besoins saisonniers pour booster ses défenses immunitaires pendant l'hiver par exemple.

BODYHIT

CAPACITÉ FINANCIÈRE

Apport personnel	30 000€
Droit d'entrée	25 000€
Investissement global	130 000€

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

REDEVANCES*

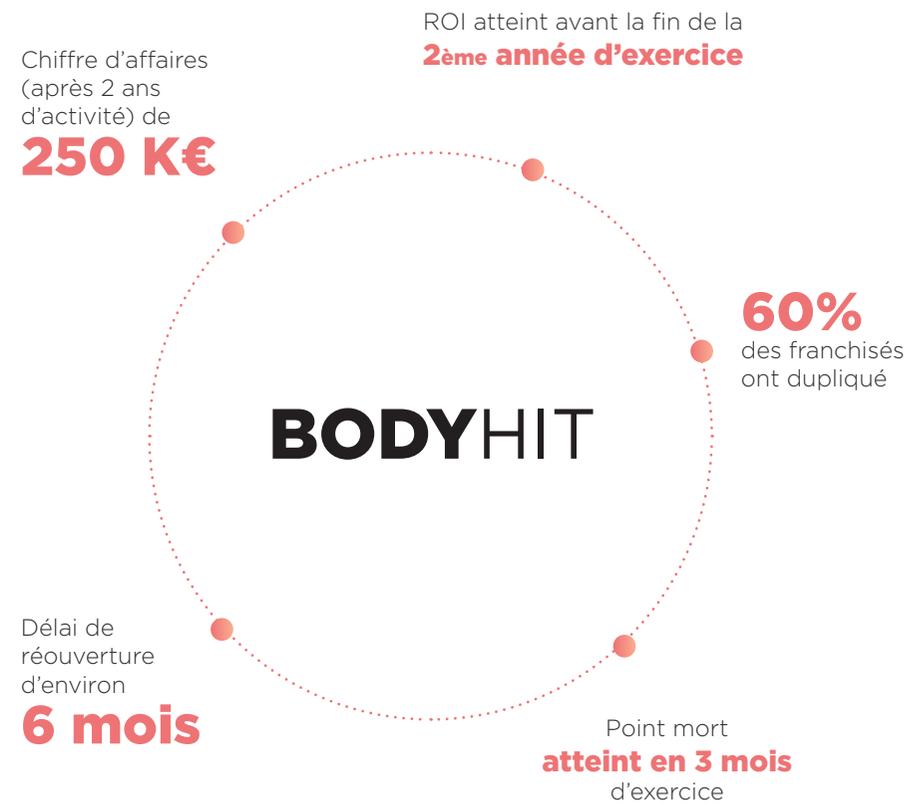
Redevance franchise	5% du CA
Communication nationale	3% du CA

*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

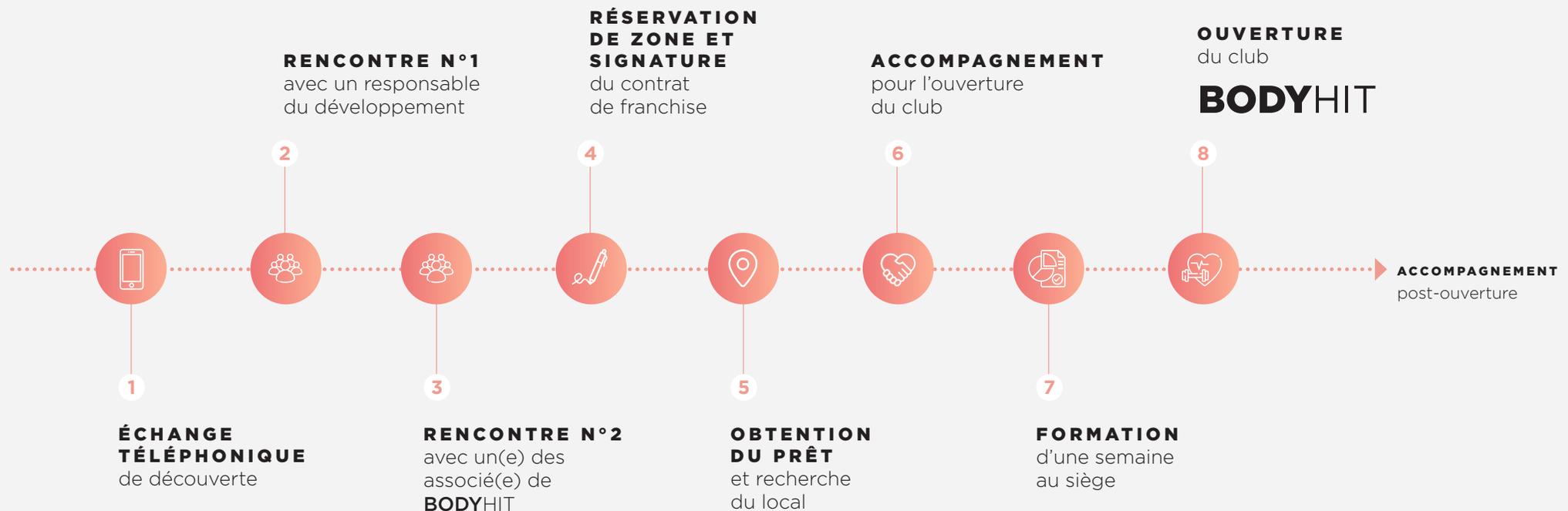
Un investissement *sécurisé* pour un ROI rapide



Un accompagnement *premium* en continu

Nous vous accompagnons de l'étude du **pré-projet jusqu'à l'implantation du club**, en réalisant une **étude locale du marché** via l'outil Territoires & Marketing. Nous vous aidons à rechercher et sélectionner un **local**. Enfin, nous sommes à vos côtés lors de la **négociation des prêts bancaires**.

1 Les étapes pour rejoindre notre réseau



2 Une formation premium et certifiée

FORMATION

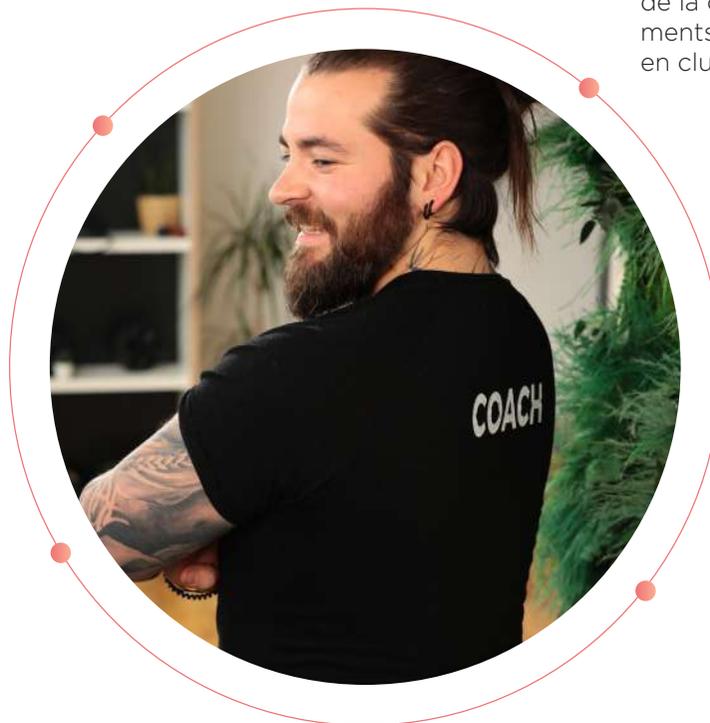
1 semaine de formation pour vous et vos coaches :

formation complète au sein du siège, accompagnée des différents acteurs de la Franchise

IMMERSION

Initiation et application à l'EMS au sein de nos clubs :

immersion et observation en club encadrées par des coaches référents puis pratique sur des vrais coachings adhérents



DISCOURS

Apprentissage technique de l'EMS et discours commercial associé :

la vie d'entrepreneur, la connaissance de la clientèle, les discours et arguments de vente pour chaque situation en club

COMMUNICATION

Les clés pour communiquer efficacement à votre ouverture et tout au long de la vie du club :

maîtrise des réseaux sociaux, de la prospection digitale, de la visibilité en ligne, des partenariats, des relations influenceurs et partage des meilleures pratiques de communication locale vécues depuis le lancement en Franchise (flying, street-marketing, events, sponsoring...)

Contactez-*nous*



Frédéric Feret

DIRECTEUR RÉSEAU

+33 6 74 72 37 20

frederic.feret@bodyhit.fr

