

Atteindre une base de plus de 400 clients potentiels avant l'ouverture

A propos de Reform & Glow

Avec 8 appareils de Reformer, Reform & Glow offre une ambiance chaleureuse et intime, loin des grandes salles de sport. Situé à Leicester, UK, le studio est rapidement devenu le « chez-soi » de nombreux membres.

En seulement 3 mois, il a récolté près de 100 avis 5 étoiles, un succès inspirant pour tout nouveau studio.



Pour réussir un départ aussi solide, le studio avait besoin de soutien dès le premier jour, c'est là que bsport est intervenu.

Parcours de fondatrice: faire de son rêve une réussite



Tout en travaillant à temps plein et en étant active dans le milieu du fitness, Jodie, la fondatrice, a décidé de suivre sa passion et d'ouvrir son propre studio. « J'adorais enseigner le Reformer, et je me suis dit : **pourquoi ne pas le faire moi-même ?** »

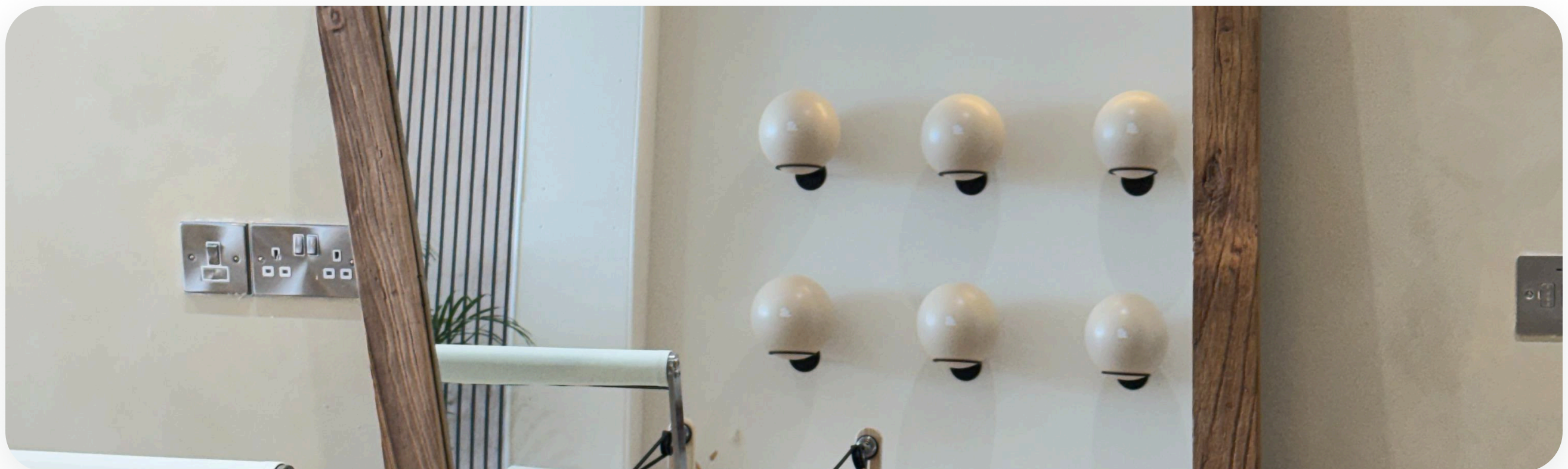
Parmi la longue liste de choses à préparer pour ouvrir un studio, Jodie a su anticiper : **choisir le bon logiciel de gestion devait être une priorité.** Pourquoi bsport ? « Il était parfait, faisait tout ce dont j'avais besoin, et l'application était incluse à un prix raisonnable, accessible pour moi en tant que nouvelle entreprise. »

“ Beaucoup de mes clients sont maintenant réguliers, il est donc essentiel qu'ils aient quelque chose de simple et fiable, comme le système de réservation et l'application bsport, qu'ils aiment utiliser. ”

Prendre de l'avance avec bsport

Prévenir le chaos grâce à une bonne préparation

Avant même de trouver son local, Jodie s'était inscrite chez bsport. Se donner le temps de se familiariser avec le système bien avant l'ouverture a été la meilleure stratégie : elle a pu comprendre et maîtriser les outils avant d'accueillir ses premiers clients.



“ Il faut se laisser le temps d'apprendre. Mon conseil : commencer le plus tôt possible. ”

Construire une base clients structurée

Reform & Glow

Ouverture prochaine

Inscrivez-vous et soyez les premiers informés !

S'inscrire

L'une des plus grandes inquiétudes des nouveaux propriétaires est de ne pas avoir assez de clients lors de l'ouverture.

Pour garantir un studio complet dès le premier jour, Jodie a mis en place un **formulaire d'inscription sur liste d'attente sur son site**. Les futurs clients pouvaient ainsi s'inscrire tôt via bsport et profiter d'avantages exclusifs, comme la réservation 24 heures avant l'ouverture.

Grâce à cette stratégie, elle **a récolté les coordonnées de plus de 400 clients potentiels**, lui assurant à la fois tranquillité d'esprit et les données nécessaires pour lancer et développer sa communauté.

Booster les inscriptions dès l'ouverture avec des offres exclusives

Grâce à bsport, Jodie a pu facilement créer des promotions pour attirer les clients dès l'ouverture et les fidéliser par la suite.



Offre classes gratuites

Le jour de l'ouverture de Reform & Glow, le studio a proposé une journée entière de cours gratuits, réservée aux personnes ayant rempli le formulaire.



Offres d'ouverture exclusives et limitées dans le temps

Reform & Glow a proposé une promotion spéciale : 10 £ de réduction sur leur offre découverte (2 sessions pour 30 £).



Comprendre le comportement des nouveaux membres

L'utilisation des Smartlists pour regrouper les clients selon leur comportement a permis de suivre leurs habitudes d'achat et de les orienter vers des abonnements ou des packs de cours adaptés à leurs besoins.

Ready, Set, Glow!



Grâce à bsport et à une stratégie marketing anticipée, Reform & Glow a ouvert ses portes avec des cours complets et le lancement d'une communauté dynamique.

Entre les réunions pendant sa pause déjeuner et la peinture après le travail, Jodie a découvert les défis d'ouvrir une petite entreprise, mais aussi ses grandes satisfactions. Aujourd'hui, son travail est une véritable passion, qui lui permet d'aider sa communauté à se sentir épanouie chaque jour.

bsport s'occupe de tout au quotidien. Il gère les réservations et les paiements des clients ce qui me permet de ne pas m'en préoccuper.

En savoir plus

