xplor resamania

GUIDE COMPLET : CAMPAGNES E-MAIL POUR BOOSTER VOTRE CLUB DE FITNESS PENDANT LES FÊTES

10 modèles d'e-mails gratuits prêts à l'emploi (ou à adapter à vos besoins) qui vous aideront à attirer et à fidéliser les membres en cette période de fêtes.

Faites de cette saison festive la plus réussie à ce jour

Le mois de décembre est pour beaucoup d'entre nous une période chargée. Les fêtes de Noël et du Nouvel An, les achats de cadeaux, les repas de famille et réceptions entre amis... Il y a beaucoup à faire. Pas toujours facile pour les salles de sport et clubs de Fitness de se frayer un chemin dans ce brouhaha.

Comment montrer à vos prospects et à vos adhérents que la salle de sport est un lieu où il fait bon passer du temps et dépenser de l'argent pendant la période des fêtes ?

Rien de mieux qu'une bonne approche marketing pour vous aider à capter l'attention et convaincre les membres, nouveaux et existants, de l'importance de venir à la salle de sport en décembre et janvier. Commencez par l'e-mail.

L'e-mail marketing est très efficace. Vous avez un accès direct à votre public, qui a choisi d'entendre parler de vous, en utilisant un canal qui vous appartient.

COMMENT RÉUSSIR UNE CAMPAGNE D'E-MAIL MARKETING

Fixez un objectif clair

Le point de départ de toute campagne réussie est de déterminer ce que vous souhaitez obtenir avec votre e-mail. Que voulez-vous que votre public fasse une fois qu'il l'a reçu ?

Souhaitez-vous renforcer la notoriété de votre club, stimuler vos ventes, favoriser l'inscription de nouveaux membres et l'engagement des membres existants ? Pendant les fêtes de fin d'année, vous aurez besoin d'un savant mélange d'e-mails pour augmenter vos ventes et engager les membres existants.

Ciblez des groupes spécifiques

Quel que soit le type de club de fitness que vous dirigez, vous avez différents types de clients, ayant chacun ses propres caractéristiques, intérêts et besoins. En segmentant votre base de données en groupes cibles spécifiques, vos campagnes seront plus pertinentes.

Votre logiciel doit vous permettre de créer facilement des listes cibles - segmentées par âge, sexe, intérêts, préférences, habitudes de visite, etc.

Utilisez la personnalisation

Si vous souhaitez que davantage de personnes ouvrent votre campagne d'e-mails et y donnent suite, la personnalisation est essentielle. Une étude de Invesp a révélé que les e-mails personnalisé avec le prénom ont un taux d'ouverture supérieur de 22% par rapport à un e-mail sans personnalisation.

Selon McKinsey, le fait de personnaliser les e-mails peut également se traduire par des revenus de campagne 5 à 8 fois plus élevés. Votre logiciel de gestion des salles de sport doit simplifier la personnalisation.

Adoptez le bon ton

Les boîtes mails peuvent être des endroits très fréquentés, surtout à l'approche de Noël. En plus de vous adresser directement à vos prospects et membres en utilisant la personnalisation, n'oubliez pas d'être humain. Veillez à ce que vos e-mails soient légers et sur le ton de la conversation - écrivez de la même manière que vous parleriez à un membre qui se trouve physiquement avec vous.

Envoyez au moment optimal

Vous avez fixé un objectif, décidé à qui l'envoyer et rédigé un e-mail personnalisé au ton parfait. L'étape finale consiste à choisir le moment de l'envoi. Le timing est important ! Si vous le choisissez bien, vous augmenterez les chances que votre message soit ouvert et lu. Une étude de Converta a révélé que la meilleure heure pour envoyer des e-mails est à 10h du matin.

Certaines personnes vérifient leurs e-mails également le soir avant d'aller se coucher, après la pause déjeuner ou le matin au lever. Il peut donc être intéressant d'envoyer vos campagnes à 20h, 14h ou 6h. Faites un test pour mesurer quel horaire convertit le mieux selon vos cibles de clientèles.

BESOIN D'INSPIRATION? NOUS AVONS CE QU'IL VOUS FAUT

Nous vous proposons 10 modèles de campagnes d'e-mailing que vous pouvez utiliser pendant et après les fêtes de fin d'année pour gagner de nouveaux membres et fidéliser les membres existants.

Ces modèles gratuits sont prêts à l'emploi et peuvent être adaptés à votre entreprise. Ils couvrent trois types de campagnes clés :

- → Engager les membres existants
- → Attirer de nouveaux membres
- → Booster le mois de janvier

Il vous suffit d'utiliser votre outil d'e-mail marketing pour personnaliser les champs marqués par des accolades - par exemple, {Prénom} - et de remplir les détails marqués par des crochets avec les informations appropriées pour votre entreprise - par exemple, [10 €].

Vous trouverez ci-dessous les modèles dont vous avez besoin pour faire de cette saison festive la plus réussie à ce jour...

ENGAGEZ VOS MEMBRES EXISTANTS

Il peut être difficile de rester motivé en décembre ! Voici 5 modèles d'e-mails que vous pouvez utiliser pour aider vos membres à rester sur la bonne voie –

MODÈLE 1

CONSEILS POUR RESTER ACTIF

Envoyez cet e-mail à vos membres existants pour les encourager à pratiquer une activité. Et ce afin d'augmenter les taux de rétention à un moment où il est tentant d'annuler.

{Prénom}, prends le temps de faire de l'exercice à Noël

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

00:02 (10 hours ago)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Pas facile de rester motivé et de ne pas mettre de côté ses objectifs de remise en forme à cette époque de l'année. Soyons réalistes, c'est Noël et tu as envie de t'amuser.

C'est pourquoi nous avons rassemblé quelques moyens pratiques (et amusants) pour t'aider à rester en forme tout en profitant des fêtes.

#1: Reste actif
Que tu fasses un saut à [Nom du club] ou que tu ailles courir, lève-toi et sois actif. Prévois du temps pour cela, mieux réserve ta séance, garde ta tenue de sport à proximité. Bref, ne te laisse aucune chance de trouver des excuses et de renoncer. Tu te sentiras bien mieux et prêt à profiter à fond des festivités.

#2: Ne te lance pas seul
Fais participer un ami, un partenaire, un des enfants ou qui que ce soit. Le sport ne doit pas être une corvée, rends-le amusant et fais-toi plaisir !

#3: Fais une promenade hivernale
Fais une pause dans le visionnage des films de Noël et prends l'air. Sors et fais une promenade avec tes proches. C'est l'occasion de dépenser de l'énergie, mais aussi de créer de bons souvenirs !

#4: Enflamme le dancefloor !
Profite de la saison des fêtes pour danser. Que ce soit en préparant le repas, entre les plats ou pour prolonger les festivités tout au long de la nuit, les bienfaits d'une bonne séance sur la piste de danse sont surprenants !

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 2

CONSEILS D'UN COACH PERSONNEL

Envoyez cet e-mail à vos membres existants pour les encourager à pratiquer une activité. Et ce afin d'augmenter les taux de rétention à un moment où il est tentant d'annuler.

10 conseils pour rester en forme pendant les fêtes

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Profiter des fêtes de fin d'année sans voir tous tes efforts anéantis au 1er janvier ? C'est possible. Les coachs de [Nom du club] te livrent leurs conseils pour rester en forme pendant les fêtes.

Conseil #1: Commence tes repas par une salade
Fais le plein de fibres et de vitamines avec une salade en entrée pour ne pas succomber à la tentation de faire des excès plus tard au cours du repas.

Conseil #2: Mâche lentement
Prendre le temps de bien mâcher ses aliments peut faciliter la digestion (en évitant de devoir prendre un antiacide désagréable). C'est aussi plus facile de savoir quand tu es rassasié. Savoure chaque bouchée.

Conseil #3: Prends le temps de discuter
Discuter autour d'un repas partagé t'aidera automatiquement à manger plus lentement et à t'arrêter lorsque tu seras rassasié. Et puis, c'est une bonne occasion de passer des bons moments en famille et entre amis.

Conseil #4: Profite d'une bonne nuit de sommeil
Le manque de sommeil peut amener ton corps à libérer l'hormone de la faim, la ghréline, ce qui augmente l'envie de manger. Une bonne nuit de sommeil (ou une grasse matinée) peut aider à contrôler cette hormone.

Conseil #5: Évite les excès d'alcool
Il peut être facile de dire oui à ce verre supplémentaire pendant la période des fêtes. Mais limiter ta consommation d'alcool peut faire une différence considérable pour ta santé au début de la nouvelle année.

Conseil #6: Bois beaucoup d'eau
Il est toujours important de s'hydrater à Noël. L'eau peut réduire ta faim (souvent confondue avec la déshydratation) et contribuer à améliorer la digestion.

Conseil #7: Cuisine avec des ingrédients nutritifs
Pour faire la fête avec tes proches, rien de tel qu'un repas fait maison. Lorsque tu choisis des recettes, opte pour celles qui contiennent des aliments sains et savoureux.

Conseil #8: Mange avec régularité
Avec la disparition de la routine, il peut être facile de sauter des repas ou de manger de façon irrégulière, ce qui peut entraîner une suralimentation à l'heure du dîner. Essaye de garder un rythme alimentaire régulier.

Conseil #9: Commence la journée par un petit-déjeuner sain
Opte pour un petit-déjeuner riche en fibres, protéines et matières grasses saines pour réduire les envies de sucre plus tard dans la journée.

Conseil #10: Bouge ton corps
Que ce soit en marchant, nageant, en jouant au tennis ou en faisant du yoga, l'essentiel est de rester actif selon tes envies. Cela fera une grande différence une fois les fêtes passées. Passe nous voir à [Nom du club] !

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 3

COMMENT ÉVITER LES RHUMES DE NOËL

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but de les aider à rester en bonne santé cet hiver et d'éviter le risque d'abandonner leurs habitudes d'entraînement.

{Prénom}, nos conseils pour éviter d'attraper un rhume cet hiver

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

C'est de nouveau cette période de l'année. Soudain, il y a des éternuements et des toux tout autour de nous. Ensemble, nous pouvons nous aider à nous maintenir en bonne santé, et éviter ainsi de manquer le plaisir des fêtes de fin d'année, ainsi que les séances d'entraînement dont nous avons tant besoin.

Les rhumes sont transmis par les germes provenant de la toux et des éternuements. Ces germes peuvent vivre sur les mains et les surfaces pendant 24 heures et sont très contagieux.

Les meilleurs moyens d'éviter d'attraper un rhume sont :

- Se laver les mains régulièrement
- Ne pas partager les serviettes et autres objets avec une personne malade.
- Ne pas se toucher les yeux ou le nez au cas où vous auriez été en contact avec le virus.
- Rester en forme et en bonne santé (une bonne raison de poursuivre votre entraînement !)

Si tu as un rhume, voici les gestes à adopter pour réduire le risque de le propager :

- Se laver les mains régulièrement
- Utiliser des mouchoirs à usage unique pour se moucher, tousser ou éternuer.
- Éviter de serrer les mains ou d'embrasser pour saluer une personne
- Porter un masque jetable, surtout pour rendre visite à une personne fragile (jeunes enfants, personnes âgées ou malades).
- Aérer très régulièrement les pièces de vie pour diminuer la concentration en microbes.

Prenons soin les uns des autres cet hiver. Si tu as un rhume, manquer des séances d'entraînement ne t'empêchera pas d'avancer en temps voulu sur tes objectifs et cela t'aidera à récupérer plus rapidement. Nous t'accueillerons avec le plus grand plaisir à ton retour, prêts à mettre les bouchées doubles !

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 4

HEURES D'OUVERTURE SAISONNIÈRES

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but de les aider à planifier leurs séances en fonction de vos heures d'ouverture et d'éviter ainsi toute frustration si vous êtes fermé au moment de leur visite. N'oubliez pas de les mettre à jour en fonction de vos heures d'ouverture.

Horaires d'ouverture pour les fêtes - ne manquez pas vos séances d'entrainement

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Il n'y a rien de plus frustrant que de se rendre à une séance d'entraînement pour découvrir que la salle est fermée.

Pour t'éviter toute déception (et toute excuse !), voici nos horaires d'ouverture pendant la période des fêtes :

- **Vendredi 23 décembre** - ouvert comme d'habitude
- **Samedi 24 décembre** - ouvert de 9h à 15h
- **Dimanche 25 décembre** - fermé
- **Lundi 26 décembre** - fermé
- **Mardi 27 décembre** - ouvert de 9h à 15h
- **Mercredi 28 décembre** - ouvert comme d'habitude
- **Jeudi 29 décembre** - ouvert comme d'habitude
- **Vendredi 30 décembre** - ouvert comme d'habitude
- **Samedi 31 décembre** - ouvert de 9h à 15h
- **Dimanche 1er janvier** - fermé
- **Lundi 2 janvier** - ouvert de 9h à 15h
- **Mardi 3 janvier** - ouvert comme d'habitude

Au plaisir de t'accueillir pendant la période de Noël et du Nouvel An.

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 5

RÉSOLUTIONS RÉALISTES POUR LA NOUVELLE ANNÉE

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but de les encourager à atteindre leurs objectifs de la nouvelle année et à rester avec vous.

{Prénom}, atteins tes objectifs de la nouvelle année en 4 étapes faciles

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Bientôt la nouvelle année et avec elle, les bonnes résolutions. Un excellent moyen de donner vie à ses intentions, surtout celles concernant les objectifs liés à la santé et à la forme physique. Mais pour que ces résolutions ne soient pas vouées à l'échec, tu dois te préparer. L'étape essentielle pour atteindre tes objectifs : définir clairement tes résolutions.

À [Nom du club], nous sommes là pour t'aider à réussir, afin qu'en décembre prochain, tu puisses regarder l'année 2023 avec fierté.
Voici quelques conseils pour t'aider à prendre des résolutions réalisables :

- **Entoure-toi de soutien positif**
  Il peut s'agir de tes amis, de ta famille ou de tes collègues de travail. . Faites ensemble de petits changements et travaillez en équipe pour vous entraider en cours de route. Si tu n'as personne autour de toi avec qui tu partages les mêmes objectifs, ne laisse pas cela t'arrêter. Ici à [Nom du club], tu trouveras sans nul doute des personnes ayant les mêmes aspirations. Consulte notre planning et inscris-toi à un cours dès aujourd'hui !
- **Ne remets pas à demain ce que tu peux faire aujourd'hui**
  Tu as profité de décembre, il est maintenant temps de travailler dur et de tirer le meilleur parti de ton adhésion. Évite de te dire "je commencerai lundi". Décide quand tu vas commencer et respecte ton plan.
- **Sois réaliste**
  Si tes objectifs sont liés à ton corps, rappelle-toi que personne ne le connaît mieux que toi. Ne te mets pas en situation d'échec en te fixant des objectifs irréalistes. Que dirais-tu de courir un 5 km avant Pâques ou de perdre 3 kg pour la Saint-Valentin ? Tout ce qui est réalisable pour toi personnellement. Commence lentement, avec une intensité et une durée faibles, développe une base solide de forme physique, puis construis sur cette base au fur et à mesure que ta forme s'améliore.
- **Prépare-toi à l'inattendu**
  Soyons francs, la vie ne se déroule pas toujours comme prévu. Mais si tu es préparé à l'inattendu, tu n'as rien à craindre. Tu ne peux pas te rendre à la salle de sport ? Monte et descends les escaliers en courant, descends du bus plus tôt et finis le trajet restant à pied. La vie est faite de nombreux petits aléas, apprends à les contourner et à jouer avec !

Si tu as besoin d'aide pour atteindre tes objectifs, viens en parler avec notre équipe pour savoir comment nous pouvons t'aider.

Sportivement
[NOM DU CLUB]

ATTIRER DE NOUVEAUX MEMBRES

Utilisez ces 2 modèles d'e-mail pour attirer de nouveaux membres en décembre –

MODÈLE 1

OFFRE DE PARRAINAGE

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but de recruter de nouveaux membres (et de les fidéliser). Adaptez ce message à vos besoins - réfléchissez à la manière dont un parrainage pourrait fonctionner dans votre club et à l'offre que vous souhaitez proposer aux nouveaux membres.

{Prénom} viens t'entraîner avec un ami en décembre

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Décembre, c'est le mois pour donner, partager, faire plaisir et se faire plaisir !

C'est pourquoi nous t'offrons une **carte d'invité gratuite**, valable tout au long du mois de décembre, afin que tu puisses t'entraîner avec un ami ou un membre de ta famille et partager de bons moments.

Bénéficiez d'un mois gratuit - toi et ton invité !

Si ton invité s'inscrit avant le 1er janvier 2023, vous profiterez tous deux d'un mois d'abonnement supplémentaire offert.

Il suffit de nous faire savoir qu'il veut souscrire et nous nous occuperons de son inscription et de vos remises.

Alors saute dans tes baskets, passe chercher ton ami et venez au club !

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 2

OFFRE DE SÉANCE D'ESSAI GRATUITE

Envoyez cet e-mail à toutes les personnes de votre base de données qui n'ont pas encore d'abonnement payant, dans le but de les faire adhérer. Adaptez ce message à vos besoins - réfléchissez à la manière dont une séance d'essai gratuite fonctionnerait pour votre club et à l'offre que vous souhaitez faire pour les inscriptions. La réduction des frais d'adhésion est une autre option intéressante pour décembre.

{Prénom}, profite de ta séance d'essai gratuite chez nous !

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

C'est la saison des cadeaux - et nous commençons en avance - en vous offrant une séance gratuite pour profiter de notre club de fitness.

Prenez du temps pour vous en décembre et rejoignez-nous pour une séance de fitness. Montrez simplement cet e-mail à la réception et nous vous laisserons entrer gratuitement.

Bénéficiez d'un mois gratuit

Une fois que vous aurez réclamé votre séance de gym gratuite, vous pourrez vous inscrire à tout moment en décembre en appelant notre équipe ou en vous rendant au club pour bénéficier d'un mois d'abonnement gratuit.

Nous sommes impatients de vous accueillir pour votre séance de fitness gratuite !

Sportivement
[NOM DU CLUB]

BOOSTER LE MOIS DE JANVIER

Janvier, c'est le mois des bonnes résolutions et aussi le début des soldes d'hiver. Celles-ci auront lieu du 11 janvier au 7 février. Un moment où de nombreuses personnes sont à l'affût d'offres spéciales. Tirez-en le meilleur parti avec une promotion opportune en ciblant les membres nouveaux et existants.

Voici 3 modèles d'e-mail que vous pouvez utiliser –

MODÈLE 1

PROMOTION SUR LE COACHING PERSONNALISÉ

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but d'augmenter les ventes de séances de coaching individuel.

Prénom} profitez de notre offre coaching personnel en janvier !

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Tu as du mal à terminer tes séances d'entraînement ou tu ne fais pas encore les progrès que tu souhaiterais ?

Quels que soient tes objectifs de remise en forme et ton niveau d'expérience, un coach personnel peut t'aider à :

- Créer un programme d'entraînement spécialement conçu pour toi, en tenant compte de tes objectifs.
- S'assurer de ta bonne condition physique pour éviter les blessures, cibler les bons muscles et développer ta force et ton endurance.
- Te garder motivé même les jours où tu préférerais ne pas aller à la salle de sport.
- Identifier les points faibles et les mauvaises habitudes dans ton programme d'entraînement.

En janvier, nous proposons une offre incroyable d'une séance offerte pour tout achat d'une séance de coaching personnalisé !

Pack coaching individuel - une séance achetée, une séance offerte - économisez [X] €.

Utilise les deux séances pour toi si tu veux accélérer ta progression vers tes objectifs de remise en forme ou offre-les en cadeau à quelqu'un de spécial !

Dépêche-toi, cette offre n'est disponible que jusqu'au [mardi 31] janvier !

[Ajoutez des détails ici pour indiquer à vos membres comment ils peuvent acheter - par exemple, cliquez ici pour acheter votre forfait en ligne ou appelez-nous pour acheter votre forfait].

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 2

PROMOTION SUR LA VENTE DE PRODUITS BOUTIQUE

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but d'augmenter les ventes de produits boutique, comme des protéines ou des vêtements.

Soldes d'hiver, c'est parti : - 30% sur tous les [Mes protéines] !

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

Pour les soldes, nous faisons une réduction de 30% sur tous les produits en stock [Mes gammes de protéines].

Un vrai coup de boost pour bien commencer l'année !

Assure-toi de [acheter en ligne ici/visiter le club] avant le [mardi 31] janvier, il n'y en aura pas pour tout le monde.

Sportivement
[NOM DU CLUB]

MODÈLE 3

OFFRE DE PARRAINAGE

Envoyez cet e-mail à vos membres existants dans le but de recruter de nouveaux membres.

En janvier, ton prochain mois d'abonnement gratuit en parrainant un ami !

Votre Club <info@votreclub.com>
à Louis Dupont

10:01 (il y a 0 minute)

VOTRECLUB

Bonjour {Prénom},

S'entraîner avec un ami, il n'y a rien de mieux pour se motiver. Déjà, cela évite de trouver des excuses à répétition pour ne pas venir au club. Et puis entre ami, on s'incite à tester de nouvelles activités, on s'encourage, on se challenge.

Des études récentes ont même montré que si tu considérais ton partenaire d'entrainement meilleur que toi, tu pouvais augmenter l'intensité de ton entraînement de 200% !

Besoin d'un argument supplémentaire ? Si tu viens avec un ami et que celui-ci s'inscrit à [Nom du club] avant le [31] janvier, vous bénéficiez chacun d'un mois d'abonnement gratuit !

1 mois offert pour toi + 1 mois offert pour ton ami

[Parraine un ami ici / fais suivre cet e-mail avec ton code unique XXXX à ton ami].

Sportivement
[NOM DU CLUB]

SIMPLIFIEZ VOTRE PROCESS D'E-MAIL MARKETING

L’e-mail marketing devient facile

L'envoi d'une campagne d'e-mailing semble si simple, mais peut souvent représenter un travail fastidieux.

Vous êtes obligé de récupérer vos données dans un système, d'utiliser des feuilles de calcul pour les répartir en groupes cibles, puis de télécharger vos données dans un outil de messagerie distinct ? Il est temps d'envisager une nouvelle solution.

Vous avez besoin d'un logiciel de gestion de salle de sport qui intègre des fonctions de marketing. Une solution comme Xplor Resamania, qui vous permet de créer, programmer et envoyer des campagnes ciblées directement depuis votre logiciel. Pas de transfert de données, pas de mises à jour manuelles.

Créez rapidement des e-mails professionnels à l'image de votre club, grâce à un outil intuitif de création et d'édition de campagnes. Créez des campagnes d'e-mails ponctuelles, ainsi que des scénarios automatisés basés sur des déclencheurs comportementaux et autres.

De plus, les nouveaux prospects peuvent s'inscrire en ligne en quelques minutes seulement. Xplor Resamania vous offre une solution d'inscription en ligne totalement intégrée. Une solution que vous pouvez personnaliser pour l'adapter à votre marque, afin de garantir une expérience agréable et fluide.

Vous verrez en temps réel combien de nouveaux membres vous attirez grâce aux campagnes d'e-mailing.

RENCONTREZ XPLOR RESAMANIA

Xplor Resamania est une solution logicielle de gestion de salle de sport tout-en-un qui facilite la gestion de votre club de fitness et optimise sa rentabilité. Faites passer votre entreprise au niveau supérieur grâce à une solution complète et évolutive, qui concentre tout ce dont vous avez besoin en un seul endroit :

- **Base de données clients (CRM)**
- **Paiements intégrés et caisse NF525**
- **Réservations en ligne**
- **Marketing**
- **Contrôle d'accès**
- **Et bien plus encore**

RÉSERVEZ VOTRE DEMO POUR VOIR XPLOR RESAMANIA EN ACTION