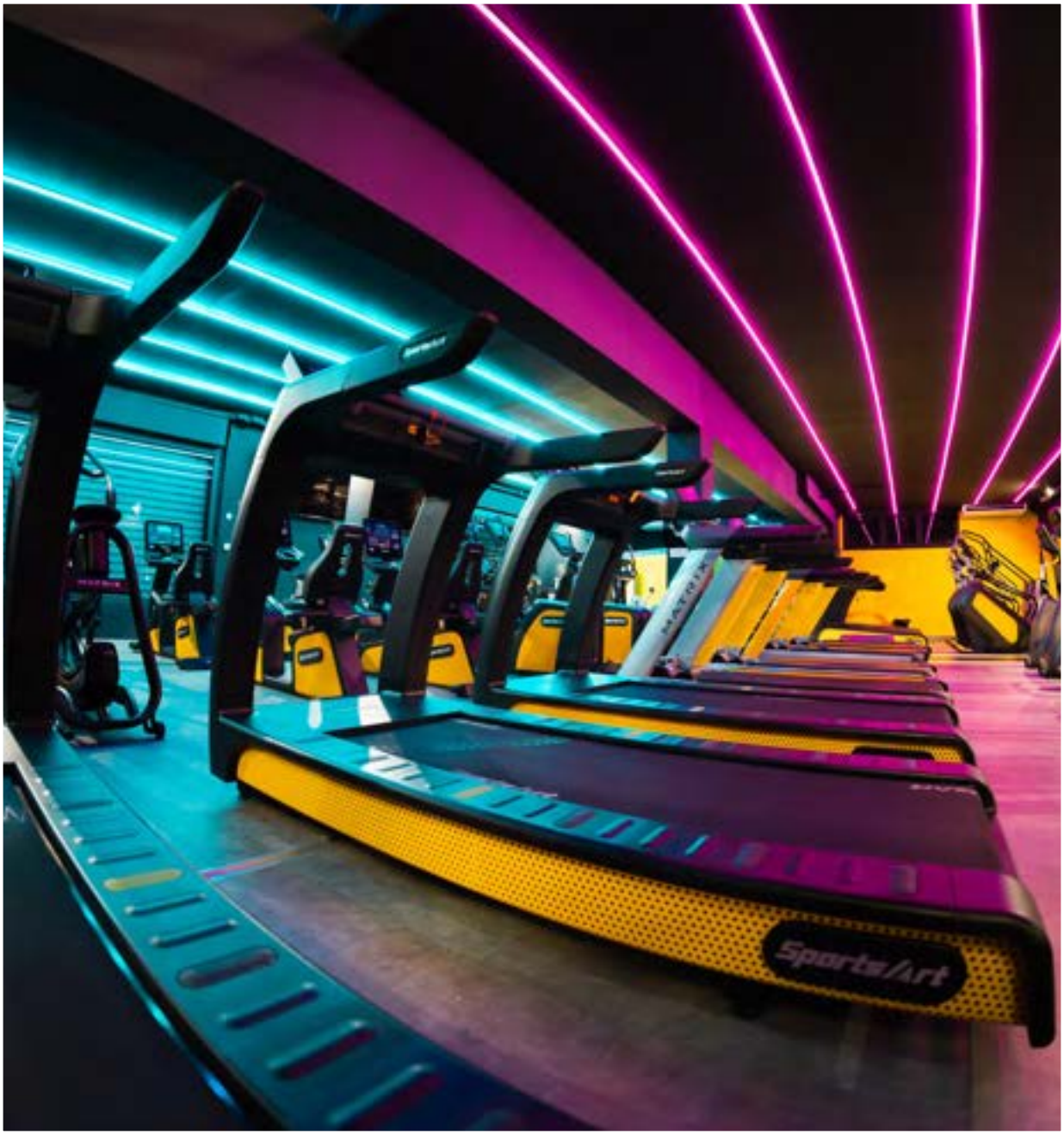
ÉTUDE DE CAS

MYGYM 360



Le début de l'année 2022 a marqué les 1 an de lancement pour la marque MYGYM 360. MYGYM 360, c'est 9 salles de sport à la Réunion et 3 salles de sport MYFIT 360 à Maurice.

Anciennement Fitness Park, **MYGYM 360 a voulu se renouveler totalement en prenant son indépendance**, avec une promesse simple : que le sport soit accessible à tous, partout et à tout moment. La marque souhaite ainsi devenir **LA référence du fitness sur les deux îles.**

Défit.

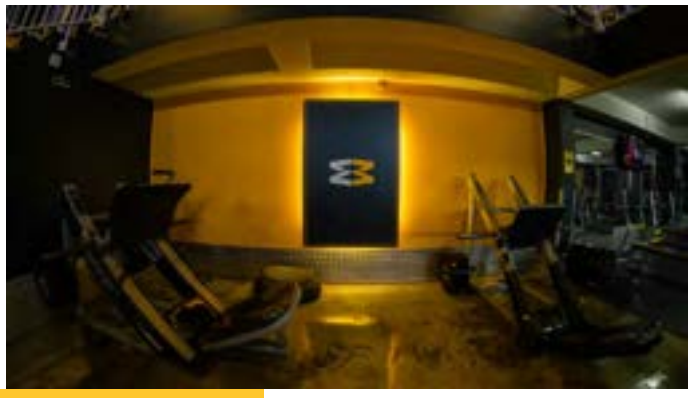
Pour atteindre cet objectif ambitieux, il était nécessaire que les équipes MYGYM soient accompagnées. Déjà en **collaboration avec Studio K**, il était évident pour eux comme pour nous, de les accompagner dans cette évolution. C'est donc ensemble que nous avons identifié de nouveaux challenges, à savoir : **créer en un temps record une toute nouvelle identité**, booster la notoriété de cette nouvelle enseigne et **repenser de A à Z la communication et la stratégie digitale autour des salles.**

SOLUTION APPORTÉE

“MUSCLÉE”

1.Une identitée graphique

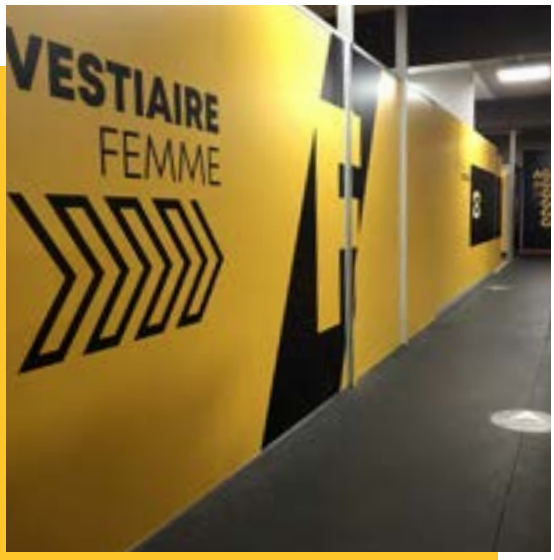
FORTE & LISIBLE



MYGYM
6
MYGYM
8

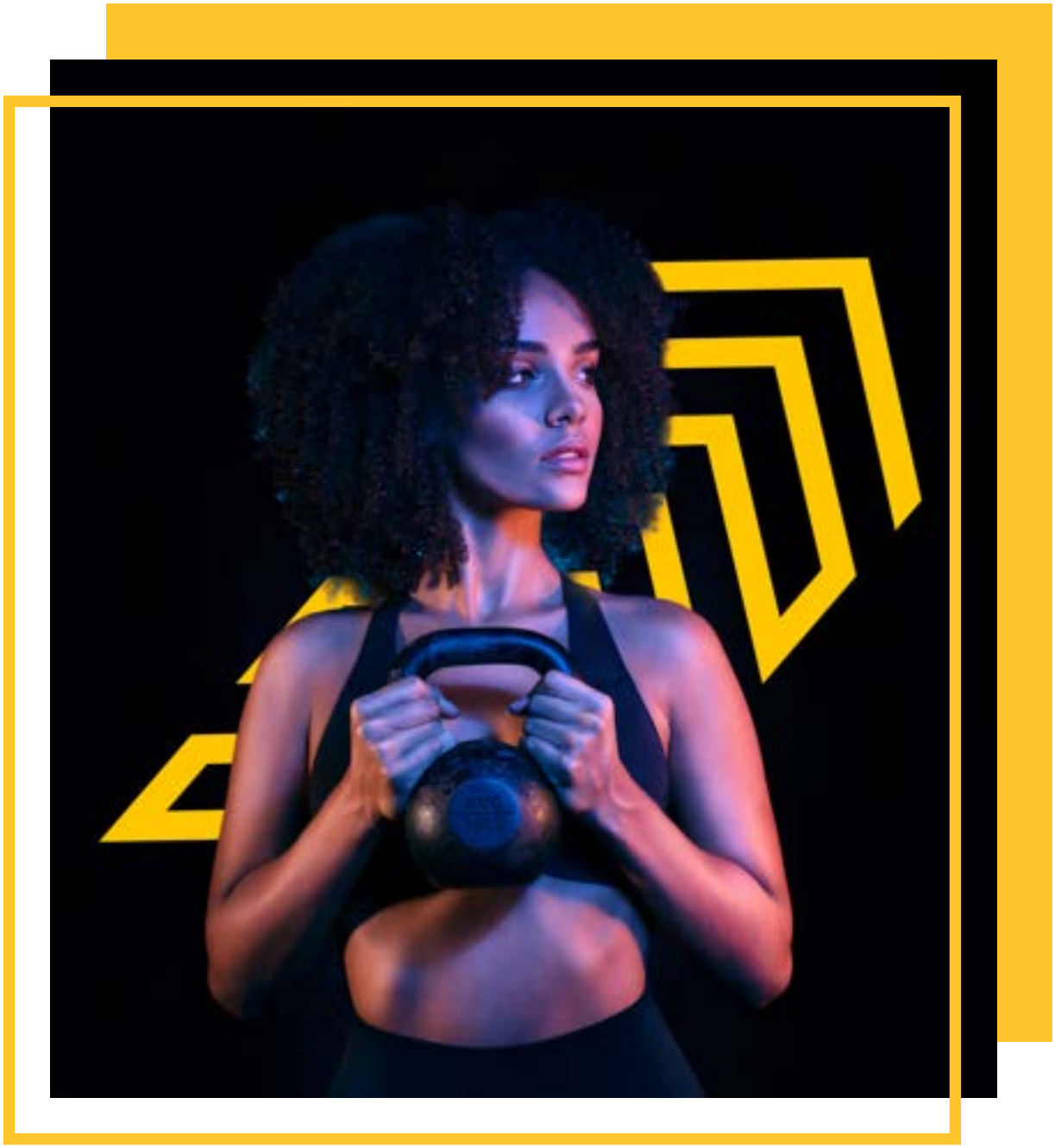
MYGYM
MYGYM
ENTRICE

NEXT
STE


VESTIAIRE
FEMME

MYGYM

CHARTE GRAPHIQUE



MYGYM 360

CHARTE GRAPHIQUE

GAIN.

“ÉGÉRIES”

2.Une sélection

AMBASSADEURS DE LA MARQUE,
PROCHES DES PROFILS DES CLIENTS

Nous avons également cherché à déployer une **image très forte et moderne où chacun pourrait se retrouver** grâce à un panel large d'ambassadeurs aux profils variés. La première étape fut donc de déterminer des persona, c'est-à-dire des personnages fictifs représentant des groupes ou **segments cible que nous voulions toucher** et attirer dans les clubs MYGYM 360. A eu lieu ensuite un casting pour trouver les personnes correspondant à tous ces profils.

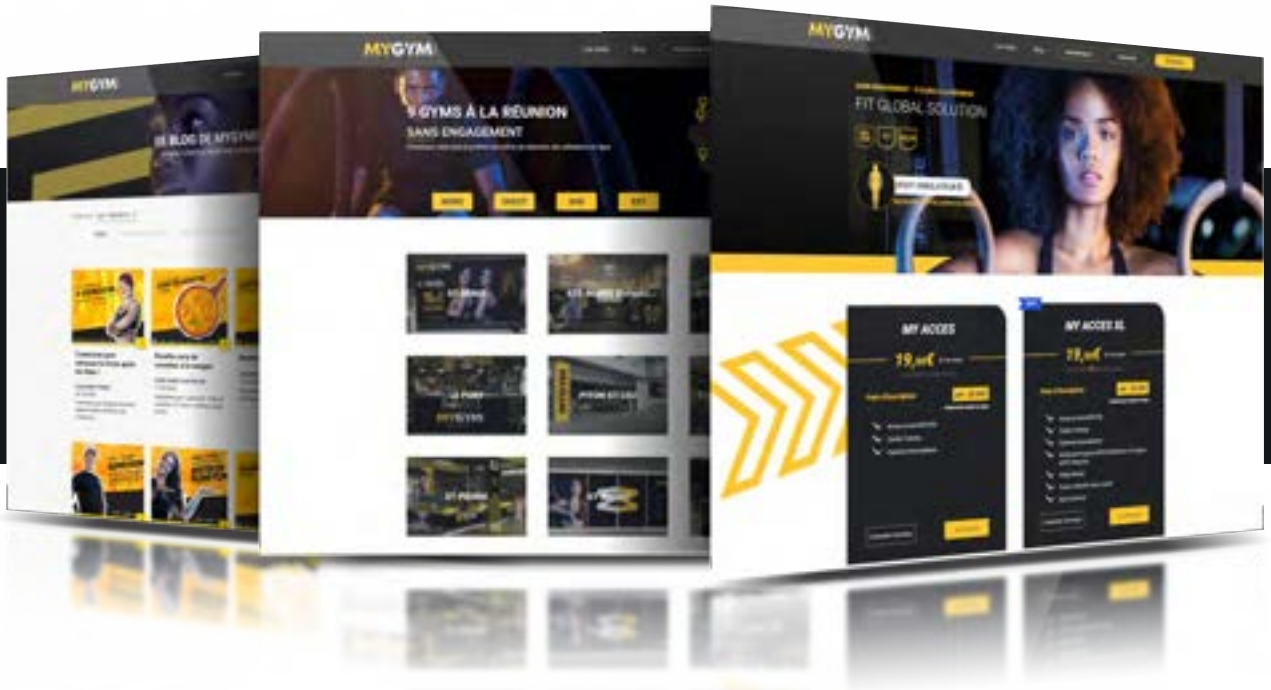
EGERIES

“E-COMMERCE”

3. Un Site

PLUSIEURS CANAUX D’ACQUISITION
AFIN DE GÉNÉRER EN CONTINU
DES LEADS ET DES VENTES

La deuxième étape était de **se faire voir**. Nous avons donc créé un nouveau site mettant en valeur chacun des clubs, mais aussi créé du contenu de marque sous forme d'article de blog ainsi que les plateformes **MYCOACH et MyTraining TV**.



VISITEZ LE SITE INTERNET

Le site web permet également l'inscription en ligne de nouveaux adhérents avec un **tunnel d'achat optimisé pour la conversion.** Enfin, une mécanique de **marketing automation** nous a permis de relancer par mail les personnes ayant abandonné leur panier ainsi que de transmettre les infos des prospects en continu aux équipes commerciales de MYGYM 360. Tout ceci afin de **maximiser les conversions à l'univers MYGYM 360**.

“MASSIF”

4. Un Lancement

Affichage “physique”
& réseaux sociaux

Une fois ces 3 étapes majeures réalisées, il a fallu **frapper fort en un temps record** pour l'ouverture des 9 salles MYGYM 360. Notre objectif : être omniprésents aux quatres coins de l'île **pour que personne ne passe à côté de ce lancement.**

I WILL
I DO

Pour se faire, une **campagne physique de 4mx3m** a été réalisée à grande échelle et des **campagnes sociales avec un accent fort sur Facebook et Instagram.**

Cliquez pour voir le spot de lancement

Depuis le lancement, notre équipe a **organisé de nombreux tournages** afin de mettre en valeur les salles, les coachs, les équipes, les adhérents, etc. En ne perdant jamais de vue l'**objectif de la marque** : devenir **la référence en termes de salle de sport** ouverte à tous.

“CRÉATION”

5. Brand content

VALORISER LES MEMBRES DE L’ÉQUIPE,
L’EXPÉRIENCE DES CLIENTS,
LA QUALITÉ DES CLUBS

ÉGÉRIES

Une fois les ambassadeurs trouvés, nous avons **organisé des tournages pour créer du contenu les mettant en valeur**, que nous avons par la suite inclus dans toute la communication online et offline.

#MYGYM STORY : LOÏC - Cliquer pour voir la vidéo

#MYGYM STORY : MÈRE & FILLE - Cliquer pour voir la vidéo

“DIGITALE”

6. Réseaux sociaux

DIFFUSER LA MARQUE,
GARDER UN LIEN FORT AVEC LA
COMMUNAUTÉ

Dans cette continuité nous avons créé de nouveaux comptes sur les réseaux sociaux afin de publier du **contenu fun en lien avec la nouvelle image de marque.**

Depuis, Studio K gère également rigoureusement la communauté MYGYM afin d'être **toujours plus proches et accessibles** auprès des adhérents et prospects.

FACEBOOK MYGYM 360 - INSTAGRAM MYGYM 360

“RÉGULARITÉ”

7. Campagnes publicitaires

GÉNÉRER DU TRAFIC QUALIFIÉ
VERS LES CANAUX D’ACQUISITION

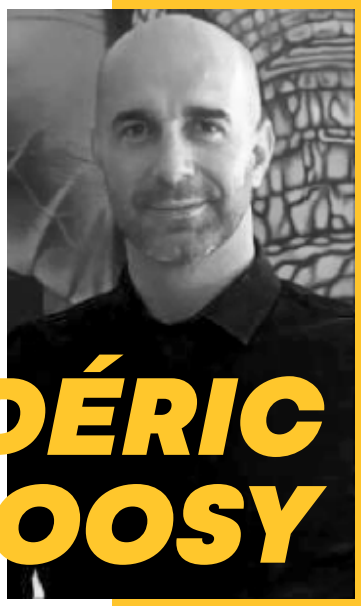
L'accompagnement mis en place par Studio K a permis à MYGYM 360 de relever tous les challenges définis sur l'année 2021. Le groupe connaît désormais une croissance importante et n'a pas fini avec ses projets. Mais revenons d'abord sur **les chiffres de l'année écoulée**, qui parlent d'eux-mêmes...

9700
NOUVEAUX ABONNÉS FACEBOOK

7400
NOUVEAUX ABONNÉS INSTAGRAM

CAMPAGNES SPONSORISÉES

15 000 000	IMPRESSIONS
645 000	PERSONNES TOUCHÉES
49 000	CLICS VERS LE SITE MYGYM
27 000	RÉACTIONS
3 655 000	LECTURES DE VIDÉOS



FRÉDÉRIC LEMOOSY

“ C’est une équipe à l’écoute, capable d’être force de proposition avec une forte compétence en marketing digital.
Ils ont développé des outils performants et rentables qui ont boosté la notoriété des clubs MYGYM 360 à Maurice et à La Réunion.”

Directeur de MYGYM360

ICI

CONTACTEZ-NOUS.

contact@studiok.re - 06 92 70 11 01
www.studiok.re