



## Concept

L'Académie du Mouvement, située à Saint-Maur-des-Fossés, est un **centre de fitness et bien-être haut de gamme**, appartenant au groupe **Récréa** basé en Normandie. Ouvert il y a un an, ce lieu unique propose 3 univers : Les Bains, la Forme, et la Détente, dans des espaces épurés et lumineux, équipés des dernières innovations. Le groupe Récréa nous avait déjà fait confiance pour la création de visuels destinés à leurs centres aquatiques. Séduits par notre vision créative, ils nous ont sollicités pour définir et déployer une **stratégie globale** pour le **lancement de leur nouveau centre de fitness**. **Notre mission** : **renforcer** la notoriété locale, **attirer** de nouveaux adhérents, et **fidéliser** les membres existants.



## Stratégie

**Inbound Marketing & SEO** : Optimisation du site web pour améliorer le référencement local, attirant ainsi plus de trafic organique.

**Social Media Management** : Animation des comptes Instagram et Facebook avec des contenus variés (vidéos d'entraînement, témoignages clients, promotions) pour créer une communauté engagée.

**Retargeting & Publicité en Ligne** : Campagnes publicitaires ciblées pour maximiser la visibilité auprès des prospects locaux.

**Newsletters** : Création de newsletters mensuelles pour informer les adhérents et prospects des nouveautés, événements, et offres spéciales.

**Accompagnement Formation** : Sessions de formation pour l'équipe interne afin d'optimiser l'utilisation des outils digitaux et améliorer la communication avec les membres.

@academie\_du\_mouvement



ACADÉMIE  
DU MOUVEMENT

## Les actions mises en place

**Création de contenu** dynamique pour les réseaux sociaux, avec une stratégie de publication régulière (3 posts/semaine, stories interactives, vidéos).

**Optimisation du site pour le SEO**, générant une augmentation du trafic organique.

**Campagnes de retargeting** performantes pour capter les prospects locaux.

**Newsletters mensuelles** envoyées à une base de données qualifiée, avec un taux d'ouverture entre 65 et 85%, renforçant la fidélité des membres.



## Cibles

- Résidents de Saint-Maur-des-Fossés en quête d'une expérience fitness et bien-être premium.
- CSP+ cherchant un équilibre entre sport et détente.
- Personnes motivées par un suivi personnalisé pour atteindre leurs objectifs santé et bien-être.



## Résultats clés

- **+200 nouveaux adhérents** en 6 mois, augmentant la fréquentation du centre.
- Augmentation de la visibilité locale avec un **reach de +45K** personnes par mois via les campagnes social media.
- Taux de fidélisation accru grâce à une communication régulière et personnalisée avec les membres.
- **+30% de trafic** web supplémentaire depuis la mise en place des optimisations SEO et campagnes de retargeting.