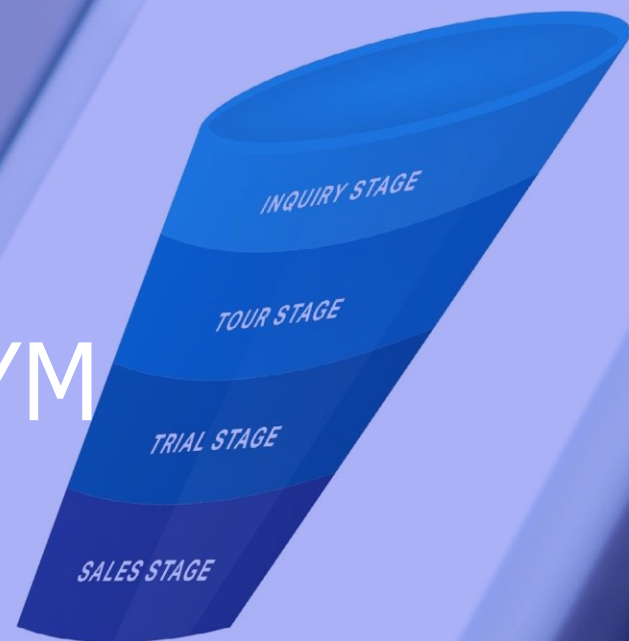


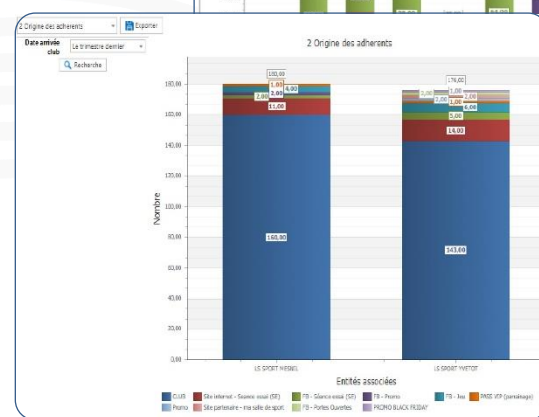
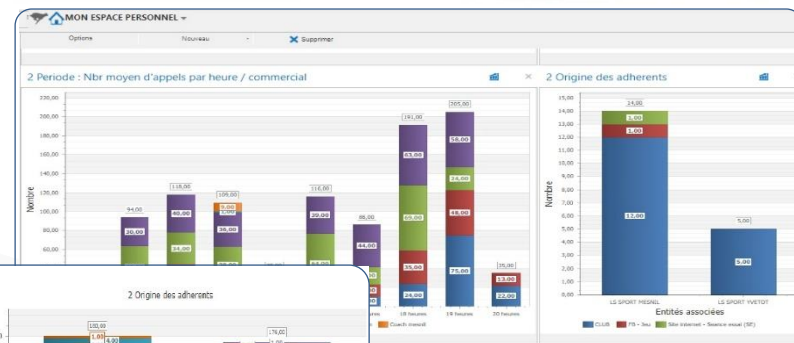


**17 Templates pour votre GYM  
Lead Management  
Email & SMS Automatiques**



Un CRM est un logiciel puissant qui vous aide à entretenir une relation avec vos prospects, à conclure davantage de ventes et à gérer la communication avec les membres de votre salle de sport. AUCA by HOGUNSOFT est un outil de gestion des contacts créé exclusivement pour les propriétaires de salles de sport, il propose des fonctionnalités d'automatisation des e-mails, des sms et d'appels pour faciliter la personnalisation de votre suivi des ventes.

Il y a des moments précis où il est important de contacter vos prospects et vos membres par e-mail, par sms ou par un appel. Hogunsoft automatise tous les envois par rapport au parcours du prospect.



# Pourquoi utiliser des templates Email & SMS pour nourrir les prospects ?

Les bons modèles d'e-mails peuvent améliorer votre taux de transformation de vos prospects. Alors que nous continuons à sortir de la pandémie, les clubs n'obtiennent plus autant de rendez-vous qu'auparavant. Si vous souhaitez optimiser le succès de vos prospects, vous pouvez y parvenir grâce à une communication personnalisée.

Vos modèles doivent prendre en charge chaque étape de l'entonnoir. Dans Hogunsoft, ceux-ci sont classés en 4 étapes:

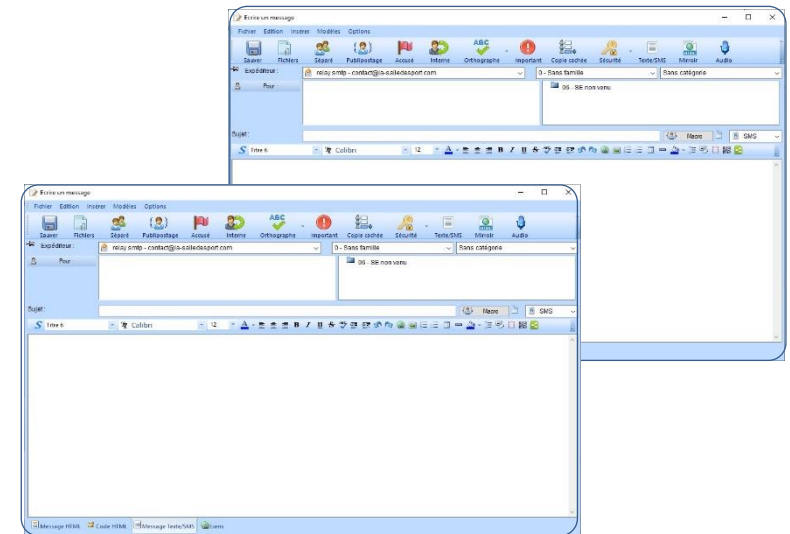
- **1 PROSPECTS CHAUDS**
- **Demande de renseignement (RDV non programmé)**
- **RDV programmé**
- **RDV venu / RDV non venu**
- **2 ADHERENTS**
- **Suivi adhérents**
- **IMPAYE**
- **3 PROSPECTS FROIDS**
- **CAMPAGNE DYNAMIQUE (campagnes spéciales)**

Tout au long du processus de maturation des prospects, vos prospects seront toujours classés dans l'un des statuts ci-dessus..

Il existe de nombreux cas où vous devriez envisager de communiquer de manière automatisées. Certains d'entre eux comprennent :

- **Messages aux prospects chauds en fonction de son avancement**
- **Messages aux prospects froids en fonction de leurs actions**
- **Reconquérir les anciens membres qui ont annulé leur adhésion**
- **Messages spécifiques à la référence**
- **Différencier les prospects qui arrivent sans RDV par rapport à ceux qui ont RDV**
- **Communication personnalisée pour chaque personne**
- **Campagne spécifique aux adhérents**

Personnaliser davantage votre communication avec les prospects en ciblant leurs intérêts spécifiques, comme un certain sport (tennis, yoga, etc.) ou une activité. L'objectif est de garder vos prospects chauds et engagés, pendant qu'ils évoluent dans votre entonnoir de vente.



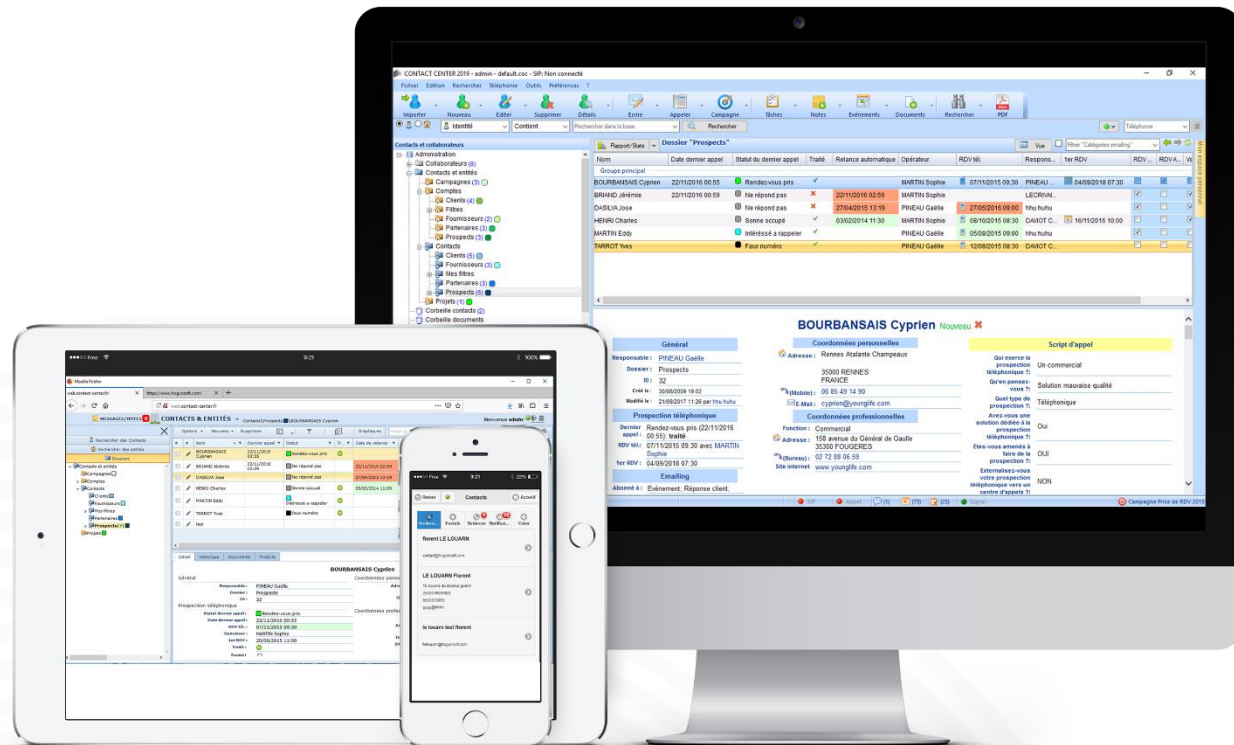


## Les modèles à utiliser pour rester en contact avec les membres et les prospects de votre salle de sport

Aujourd'hui, nous avons rassemblé 17 modèles d'e-mails et de SMS pour l'automatisation des e-mails par rapport à l'évolution du parcours de vos prospects.

Les modèles sont un excellent point de départ pour que votre équipe commerciale adapte et personnalise les messages spécifiques dont votre entreprise a besoin.

Maintenant, plongeons dans les modèles (templates) !



# Formulaires – LE HAUT du TUNNEL DE VENTE

## SMS Templates

### SCENARIO

#### 01 Impossible de joindre le prospect au téléphone

---

Template: Bonjour [first\_name], merci pour votre demande auprès de [society.name], je n'ai pas réussi à vous joindre, veuillez m'appeler au [society.phone] lorsque vous serez libre.

Merci, [vendeur.first\_name]

### SCENARIO

#### 03 Nouveau prospect – séance essai

---

Template: Félicitations [person.first\_name] pour avoir téléchargé votre pass gratuit chez [society.name] ! J'ai vraiment hâte de vous faire visiter et de vous aider à démarrer votre parcours de remise en forme. Appelez-moi aujourd'hui pour commencer! Cordialement, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]

### SCENARIO

#### 02 Suivi des prospects Web

---

Template: Bonjour [first.name], merci pour votre récente demande sur notre site. Nous sommes ravis de votre intérêt ! Vous souhaitez convenir d'un rendez-vous pour venir nous rencontrer aujourd'hui ou demain ? Cordialement, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]]


### SCENARIO

#### 04 Prospects chaud – programmer un RDV

---

Template: Bonjour [first\_name], merci de nous avoir contacté [society.Name]. Nous nous engageons à motiver nos membres à atteindre leurs objectifs de remise en forme. À quel jour et à quelle heure souhaitez-vous planifier une visite de notre établissement ? [date.rdv]

Cordialement, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]



Salut Marie, merci pour votre demande à La salle de sport, je n'ai pas pu vous joindre, alors s'il vous plaît appelez-moi au 0621488754 quand vous serez libre.  
Merci, Sosthène

# Formulaires – LE HAUT du TUNNEL DE VENTE

## Email Templates

### SCENARIO

#### 05 Demande de prospect venu du WEB

---

Objet : Merci pour votre intérêt !

Bonjour [first\_name],

Merci pour votre demande à [Society.name]. Nous sommes ravis de faire votre connaissance !

Si vous recherchez un club qui offre tout ce que vous avez toujours voulu dans une salle de sport, des entraîneurs personnels, un équipement haut de gamme et, surtout, des résultats garantis, ne cherchez pas plus loin !

Notre club propose [Insérez ici les informations spécifiques au club]. Tout cela en s'entraînant !

Si vous souhaitez en savoir plus, vous pouvez appeler [vendeur.first\_name] sur [society.phone] ou venir pour une visite gratuite.

Cordialement,  
[vendeur.first\_name]  
[society.name]

### SCENARIO

#### 06 Séance d'essai téléchargée

---

Objet : Félicitations pour le début de votre voyage !

Cher [first\_name],

Merci d'avoir téléchargé votre Pass VIP . Nous sommes impatients de vous aider à démarrer votre parcours de remise en forme.

Votre Pass vous donnera un accès complet au club afin que vous puissiez voir par vous-même à quel point [society.name] est formidable. Vous aurez la chance de profiter pleinement de tout ce que notre établissement a à offrir, y compris [Insérez ici les informations spécifiques au club].

Veuillez nous appeler au [society.phone] pour fixer votre date de début. Nous avons hâte de vous voir !

Bien à vous

Pour votre santé et remise en forme,  
[vendeur.first\_name]  
[society.phone]

## Etape : Après la visite

# SMS Templates

### SCENARIO

#### 07 Visite réalisée

---

Template : Bonjour [first\_name], c'était un plaisir de vous rencontrer aujourd'hui. Nous sommes impatients de vous aider à démarrer votre parcours de remise en forme ! N'hésitez pas à me contacter lorsque vous serez prêt à devenir membre de notre club. Je vous recontacterai bientôt pour voir comment je peux vous aider ou répondre à vos questions.

Cordialement,

[salesperson.first\_name]

[company.name]

[company.phone]

### SCENARIO

#### 08 Offre d'essai (et parrainage)

---

Template: Bonjour [first\_name], merci d'être passé par [society.name] pour visiter nos installations. J'aimerais vous offrir personnellement (ainsi qu'à un ami !) une séance d'essai afin que vous puissiez tester notre salle de sport. Quel jour et quelle heure vous conviendrait le mieux pour venir et commencer ?

À bientôt, [vendeur.first\_name]

[company.name]

[company.phone]

## Etape : Après la visite

# Email Templates

### SCENARIO

#### 09 Visite réalisée

---

Object : Merci pour votre temps!

Bonjour [person.first\_name],

Merci de nous avoir rendu visite à [company.name] aujourd'hui ! C'était merveilleux de te rencontrer.

Rejoindre une salle de sport et commencer un parcours de remise en forme est une décision importante. Nous voulons que vous sachiez que nous sommes là pour vous et disponibles pour répondre à toutes vos questions.

N'hésitez pas à nous contacter au [society.phone] si nous pouvons faire quelque chose pour vous aider à passer à l'étape suivante.

Pour votre santé et remise en forme,  
[vendeur.first\_name]

## Etape : Séance d'essai

# SMS Templates

### SCENARIO

#### 10 Séance d'essai programmée

---

Template : Bonjour [first\_name], avez-vous profité de votre séance d'essai gratuite ? Faites-moi savoir ce que je peux faire pour vous aider à vivre la meilleure expérience avec nous ! Merci, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]

### SCENARIO

#### 11 A mi-parcours d'une semaine d'essai

---

Template : Bravo, [first\_name] ! Vous êtes à la moitié de votre essai. Contactez-nous dès aujourd'hui pour découvrir les tarifs avantageux que nous pouvons vous offrir si vous vous inscrivez.

Merci, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]

### SCENARIO

#### 12 Suivi de la séance d'essai terminé (essai expiré)

---

Template : Salut [first\_name] ! Comment s'est passée votre expérience chez [society.name] ? N'hésitez pas à me contacter si vous avez des questions sur le démarrage de votre adhésion.

Cordialement, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]

## Etape : Séance d'essai

# Email Templates

### SCENARIO

#### 13 A mi-parcours d'une semaine d'essai

---

Object : Vous êtes à mi-chemin !

Cher [first\_name],

Vous êtes maintenant à mi-chemin de votre essai. Nous espérons que vous avez apprécié votre expérience jusqu'à présent.

Je serai ravie de vous rencontrer à nouveau pour vous guider tout au long de votre période de découverte. Lorsque vous commencerez votre adhésion, vous aurez un accès complet à nos fantastiques installations et à toutes les commodités que nous avons à offrir.

Nous avons une super offre spéciale en ce moment chez [society.name]. Si vous vous inscrivez aujourd'hui, je pense que vous serez ravi des avantages et des économies dont vous bénéficierez grâce à votre adhésion.

Êtes-vous disponible pour un appel rapide ou une rencontre aujourd'hui ou demain?

Pour votre santé et remise en forme,  
[vendeur.first\_name] [society.phone]



## Etape : vente

# SMS Templates

### SCENARIO

#### 14 Nouveau membre Personal Training offre 1

---

Template: Bonjour [first\_name], bienvenue chez [society.name] ! Nous sommes ravis de vous avoir comme nouveau membre. Appelez-nous aujourd'hui et laissez-nous vous réserver une séance avec un personal trainer afin que vous puissiez commencer à voir et à ressentir ces excellents résultats dès que possible. Cordialement, [vendeur.first\_name]

### SCENARIO

#### 15 Nouveau membre Personal Training offre 2

---

Template: Bonjour [first\_name], félicitations pour votre adhésion au club ! Nous sommes ravis de vous avoir à bord. Appelez-nous aujourd'hui et laissez-nous vous réserver une séance gratuite avec un PT afin que vous puissiez vraiment commencer à voir vos résultats AU PLUS VITE!  
Cordialement, [vendeur.first\_name] [society.name] [society.phone]

### SCENARIO

#### 16 Nouveau members : parrainage

---

Template: Bienvenue chez [society.name] ! Nous sommes ravis de vous avoir ici. Mais pourquoi ne pas amener un ami ? Parrainez un ami maintenant - car le fitness à 2 est plus amusant. [link\_VIP\_PASS] !

## Etape : vente

# Email Templates

### SCENARIO

#### 17 Nouveau membre Personal Training offre

---

Objet : Bienvenue !

Bonjour [first\_name],

Félicitations, vous êtes devenu un nouveau membre chez [society.name] ! Nous sommes ravis que vous nous ayez choisis pour vous guider dans votre parcours de remise en forme.

Nous sommes impatients de vous aider à démarrer et de vous aider à obtenir les résultats que vous recherchez. Pour bien démarrer votre adhésion, nous vous invitons à une séance avec un Personal Trainer cette session est entièrement gratuite.

Vous travaillerez en tête-à-tête avec l'un de nos experts de la remise en forme pour concevoir un entraînement personnalisé rien que pour vous.

Pour planifier votre session, appelez-nous dès aujourd'hui au [society.phone] ou passez à la réception lors de votre prochaine visite. Nous avons hâte de nous entraîner avec vous !

Encore une fois, bienvenue chez [society.name] !  
Pour votre santé et remise en forme,  
[vendeur.prenom]  
[entreprise.téléphone]

Vous avez des questions sur comment l'automatisation des e-mails/sms/Appels avec Hogunsoft peut aider votre entreprise à se développer ?

Contactez-nous ici et analysons ensemble vos besoins.



Mail : [contact@auca-business.fr](mailto:contact@auca-business.fr)

Tel : **0621488754**