

### **RESAMANIA : une autre vision du logiciel de gestion de salle de sport**

À l'heure du "tout connecté" et de l'omniprésence des nouvelles technologies, RESAMANIA (solution informatique de gestion de clubs de sport) reste à la pointe des tendances en étoffant son offre. Au-delà des fonctions de gestion de salle, du flux d'adhérents et de la sécurisation des données, RESAMANIA complète sa plateforme avec de véritables outils de fidélisation, dont une appli, une offre de couponing avec Wilty, des solutions de coaching et management avec uPulse...

Résolument orienté vers l'adaptation de sa plateforme de gestion aux besoins actuels et futurs du fitness, un secteur en permanente évolution, RESAMANIA propose une vision BtoBtoC avec une solution informatique capable d'intégrer les dernières innovations technologiques et ainsi mieux anticiper les besoins des salles et de leurs adhérents !

#### **RESAMANIA : intégration des innovations fitness**

La prestation RESAMANIA intègre – en plus des fonctionnalités de gestion – des facilités tels qu'une app personnalisable aux couleurs des clubs, le dispositif de couponing Wilty ainsi que la solution de coaching connectée avec uPulse, le tout permettant aux dirigeants de salle de valoriser leurs offres et de disposer d'outils de fidélisation puissants intégrés.

#### **L'appli club RESAMANIA : garder les pratiquants connectés**

Avec le lancement de sa première application pour Android et iOS, RESAMANIA propose aux clubs de disposer de leur propre application. Personnalisable pour chaque club en fonction de ses codes graphiques (logo, couleurs, typo...), elle permettra à leurs adhérents de bénéficier d'un accès facilité aux informations pratiques, à la réservation de cours, aux offres spéciales de l'enseigne... Les nouveaux clients pourront également s'abonner encore plus facilement en ligne !

À terme, l'app aura également pour objectif de faciliter l'interaction entre le club et ses adhérents en envoyant des notifications, des rappels de cours, des informations pratiques...

#### **Wilty : l'atout fidélisation des clients**

En intégrant dans sa plateforme l'offre de couponing Wilty, RESAMANIA offre un nouveau service. Le couponing permet, grâce à un système d'attribution de points, de récompenser les pratiquants assidus en leur donnant la possibilité de dépenser les points gagnés soit dans leur club en services supplémentaires, soit dans les offres du réseau de partenaires. Un réel avantage pour les clubs équipés de RESAMANIA qui peuvent, sans dépenser plus, proposer aux clients assidus plus d'avantages.

Le suivi des points de fidélité collectés se fait très simplement au moment où l'adhérent badge à l'entrée de son club de sport, équipé du contrôle d'accès RESAMANIA.

#### **uPulse : être à la pointe des technologies d'entraînement et de coaching**

Spécialisé dans le coaching connecté, uPulse propose aux clients de salles de sport de s'entraîner de manière ludique et interactive en restant connectés aux réseaux sociaux, à leurs amis, à leurs performances. Il devient possible de créer un programme d'entraînement personnel en fonction de ses objectifs, de suivre sa progression, de se faire encourager par ses amis Facebook et de se challenger seul ou en équipe ! Outils tendance et connecté, uPulse s'inscrit dans la mouvance fitness en permettant aux adhérents d'avoir un suivi précis de leurs performances sportives.

#### **Contact Presse**



Tél. 09 84 41 18 81  
presse@carre-final.com

Ludivine Bassière  
06 09 37 14 65  
Caroline Jeanny  
06 51 95 11 65

Grâce à l'accord exclusif entre RESAMANIA et uPulse, les clubs qui souscriront à la solution RESAMANIA disposeront d'une version initiale gratuite de uPulse et bénéficieront de la synchronisation des fiches adhérents pour une actualisation rapide et facile des données.

### Solution ergonomique : le "one-stop-shop"

Au cœur du système informatique des salles de sport, le logiciel RESAMANIA occupe un poste charnière de contrôle d'accès, gestion de club (paiement en ligne), récupération d'informations (fiches clients, données personnelles) indispensable à tout dirigeant de salle.

Dans un souci d'élargissement de son offre, RESAMANIA rajoute, avec Wilty et uPulse, de nouveaux services à ses prestations de base. Ces derniers ont été intégrés au logiciel afin que les utilisateurs (dirigeants ou adhérents) puissent les utiliser de façon simplifiée et ergonomique. Ils sont accessibles depuis un seul point d'accès : le logiciel RESAMANIA !

### RESAMANIA, un logiciel de salle de sport ambitieux, mais pas que...

Entretien avec Frédéric BUISSON, Directeur général et associé.



#### Pourquoi avoir mis en place des outils complémentaires comme Wilty et uPulse au sein du logiciel RESAMANIA ?

« RESAMANIA est le point d'entrée dans le club. Notre métier est de mettre à disposition de ce dernier un outil performant pour gérer sa base client, la gestion des ventes, des abonnements et des carnets de séances, ainsi que toute la partie contrôle d'accès. Notre mission consiste également à proposer aux clubs des outils de fidélisation, permettant d'augmenter leur revenu et de générer de la valeur et de la satisfaction pour leurs clients. Ces outils sont développés par RESAMANIA pour la partie CRM, réservation et achat en ligne. Il existe par ailleurs d'autres outils de fidélisation, développés par des experts et générant aussi de la valeur pour les clients, tels que du coaching et du couponing.

Notre volonté n'est pas de redévelopper ces solutions existantes, nous pensons qu'il est plus optimal de nous interfacer avec ces acteurs. C'est le cas de Wilty et de U-pulse qui proposent des solutions qui viennent s'interfacer avec RESAMANIA pour offrir au club une solution complète ultra facile à gérer. »

#### Peut-on qualifier RESAMANIA de logiciel tout intégré 360° ?

« Notre souhait est effectivement d'offrir la solution la plus performante et la plus intégrée du marché. »

#### Quelles sont vos ambitions pour RESAMANIA ?

« Au-delà de proposer l'outil le plus complet pour la gestion de club, nous travaillons actuellement sur la création de valeurs pour le club vis-à-vis de ses adhérents afin de leur permettre de développer leur taux de fidélisation. »

#### RESAMANIA a-t-il de nouvelles fonctionnalités en vue ? Quelles sont les prochaines étapes de l'amélioration du logiciel ?

« Parmi la multitude de nouvelles fonctionnalités listées dans notre plan produit, nous en avons priorisé deux très importantes pour les mois à venir :

1. La vente en ligne d'abonnement, afin de permettre aux clubs de mettre en place un nouveau canal pour recruter de nouveaux clients ;
2. La création de process de communication automatisés permettant de contacter les prospects ou les clients de manière ciblée, à des moments clés, pour les inciter à s'abonner, se réabonner mais aussi les motiver à venir pratiquer ou les inciter à essayer de nouveaux programmes. Ce procédé permettra aux clubs de faire de l'up-selling. »

### Plus d'informations

- Site web : [www.resamania.fr](http://www.resamania.fr)
- Facebook : [www.facebook.com/resamania](http://www.facebook.com/resamania)

### Contact Presse



Tél. 09 84 41 18 81  
[presse@carre-final.com](mailto:presse@carre-final.com)

Ludivine Bassière  
06 09 37 14 65  
Caroline Jeanny  
06 51 95 11 65

## À propos de RESAMANIA

RESAMANIA, c'est l'aventure humaine de 5 amis : Benoît, Frédéric, Mathieu, Stéphane et Matthieu. En 2006, Frédéric et Stéphane travaillent chez Carlson Wagonlit, leader mondial du voyage d'affaires ; Benoît et les deux Mat(t)hieu sont chez Etape-On-Line, leader français pour la gestion de notes de frais et des déplacements professionnels. Le projet commence autour d'un constat : les règles de réservations complexes du voyage et le booking via Internet peuvent s'appliquer à d'autres domaines d'activités tels que le sport et le fitness. Fin 2007, forts de leurs expériences professionnelles respectives, les 5 compères décident de lâcher leur job pour prendre la casquette d'entrepreneurs. RESAMANIA est né !

Ils conçoivent alors un logiciel performant dédié à la gestion des clubs de sport. Sa technologie permet de couvrir intégralement les besoins des clubs pour leur gestion au quotidien : base clients & prospects – planification & réservation en ligne – gestion des forfaits et des abonnements – module de caisse – prélèvement automatique et paiement en ligne – suivi des actions commerciales – contrôle, statistiques et analyses – contrôle d'accès. Régulièrement mise à jour par une équipe R&D dédiée, l'application est entièrement paramétrable et les différents modules sont activables selon les besoins. Aucune installation de logiciel n'est nécessaire, la solution est accessible 24h/24h grâce à une simple connexion internet. Avec un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros aujourd'hui, 100 000 réservations en ligne tous les mois et 1,7 million de passages mensuels aux tripodes, RESAMANIA a su s'imposer en offrant à la fois une technologie de pointe intégrée sur des outils dernier cri et un service de qualité (formation des clients, maintenance, support et hébergement du système).

### Contact Presse



Tél. 09 84 41 18 81  
[presse@carre-final.com](mailto:presse@carre-final.com)

Ludivine Bassière  
06 09 37 14 65  
Caroline Jeanny  
06 51 95 11 65