



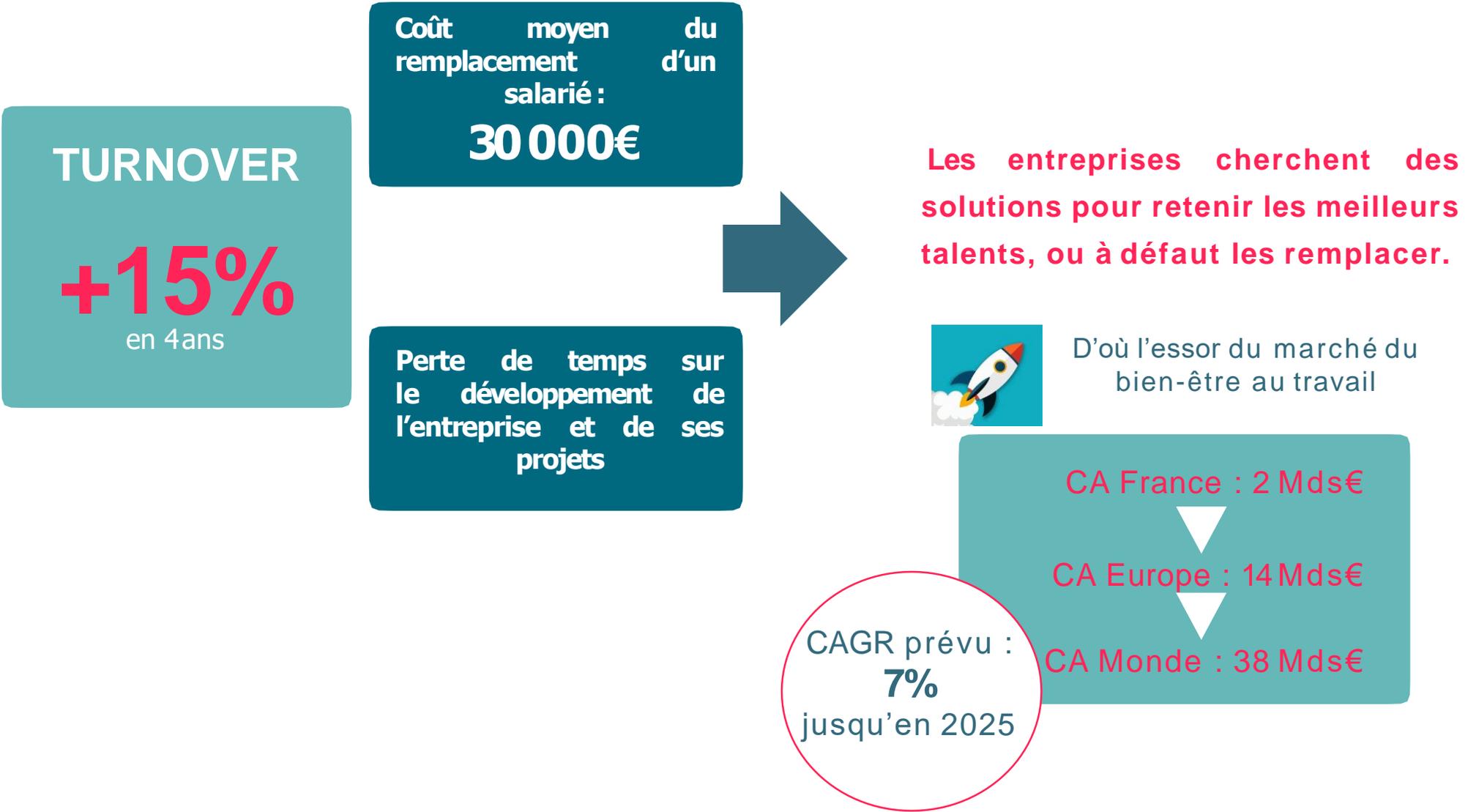
**Technologie et expertise sportive au service
de la fidélisation et de l'engagement des
salariés**

Sommaire

- 1. La problématique** : les entreprises ont de plus en plus de mal à fidéliser
 - 2. Notre solution** : offrir la solution de marque employeur avec le meilleur ROI
 - 3. Nous avons une longueur d'avance** : la complémentarité de notre équipe nous a permis de construire une offre optimisée pour nos 3 parties prenantes
 - 4. L'expérience utilisateur en détail** : pratiquer, se challenger et aller plus loin dans sa pratique en-dehors des séances
 - 5. L'expérience entreprise en détail** : simplicité de gestion et suivi
 - 6. L'expérience coach en détail** : de bonnes conditions de travail, au sein d'une communauté active et des outils pour simplifier le quotidien
 - 7. Réalisé à date** : KPIs, business model, structuration commerciale
 - 8. Le projet** : nos objectifs et projections à moyen et long terme
 - 9. Levée de fonds** : l'opportunité d'investissement
- Annexe** : détail des fonctionnalités de notre plateforme et comparatif des principaux acteurs du secteur.

La problématique

Les entreprises font de plus en plus face à des problématiques de rétention des talents



D'après les études du Medef et du Ministère des Sports et Décathlon sur le sport en entreprise, l'étude de The Lancet sur l'inactivité physique et Oxford Economics, "The cost of brain drain. Understanding the financial impact of staff turnover".

Notre solution

Notre solution : animer les communautés de collaborateurs par le sport pour attirer et surtout fidéliser leurs salariés



Activités avec des coaches hauts-de-gamme

Plus de 20 disciplines différentes (Pilates, boxe, cross-training, yoga, danse, etc.).

Directement dans les bureaux, sans salle dédiée.

Séances de sport avec un(e) coach haut-de-gamme.

Plateforme d'organisation des séances.



Gamification : expérience employé interactive

Challenges personnels : système de points et badges selon l'assiduité aux séances.

Challenges entre collègues et inter-entreprises : défis contre ses collègues ou d'autres entreprises, palmarès individuel et collectif.



Réseau social sportif et coach sportif virtuel

Création d'activités sportives (ex : running, foot à 5, escalade, etc.).

Communication à tous les collaborateurs.

Coach santé virtuel : chatbot qui répond aux questions des équipes, propose des conseils sur l'activité physique, la santé et la nutrition.

Nous offrons la solution de marque employeur avec le meilleur ROI du marché



Notre solution attire les talents d'aujourd'hui

Les nouvelles générations **font de plus en plus de sport**, grâce à une prise de conscience globale des effets de la sédentarité sur la santé.

Pratiquer au bureau **facilite cette pratique** en évitant les trajets à la salle de sport.

Les modes de travail évoluent.

L'environnement de travail est devenu le 1er critère de choix d'une entreprise pour les 25-35 ans.



Notre solution fidélise en renforçant la cohésion

A travers les séances en groupe, les exercices à plusieurs, la gamification qui permet de se challenger entre collègues et le module de création de rendez-vous sportifs qui incite à retrouver ses collègues en-dehors du bureau pour faire du sport, notre solution **renforce la cohésion d'équipe** et surtout **boost le sentiment d'appartenance au groupe**.



Notre solution offre le meilleur ROI

Le sport est une solution de marque employeur **très visible** (on remarque ses collègues en train de sauter dans une salle de réunion) et un **avantage employé concret et notable** pour le salarié.

Le **message** véhiculé est **super positif** : l'entreprise prend soin de la santé de ses équipes.

Budget réduit (entre 3€ et 9€ par salarié par mois en moyenne), **sans gestion** donc tout inclus.

**Nous avons une
longueur d'avance**

Notre proposition de valeur a été conçue avec les entreprises, les utilisateurs et les coaches pour répondre à leurs besoins

Expérience entreprise enrichie



Expériences utilisateur et coach simples, conçues pour le BtoC



Expériences utilisateur et coach enrichies, conçues pour le BtoB



Expérience entreprise basique

- 
 - Equipe combinant expertise sportive et business.
 - Plateforme complète conçue pour le BtoB.
- 
 - Sociétés traditionnelles fondées par des coaches ou anciens sportifs professionnels.
 - Plateforme inexistante ou simple.
- 
 - Sociétés fondées par des profils business sans expertise sportive.
 - Plateforme simple conçue pour le BtoC.

Des fondateurs aux expertises complémentaires leur ayant permis de créer une proposition de valeur unique pour nos 3 parties prenantes

Qui sommes-nous ?

Une financière/entrepreneur, un ingénieur et un professeur agrégé d'EPS avec un point commun : le sport !



Morgane Renault - CEO : diplômée d'un Master en Finance de l'Université Paris Dauphine et du MSc Finance and Private Equity de la LSE, Morgane a travaillé 3 ans comme Chargée d'Affaires dans le fonds d'investissement MBO Partenaires, puis a **créé la startup Captain Sam, qu'elle a développée pendant 2 ans.**

Ses sports : football, boxe et krav maga.



Benjamin Rivier - CTO : diplômé de l'INSA Toulouse, Benjamin a travaillé pendant 6 ans comme Responsable Projet chez Rockwell Collins, en ingénierie réseaux. Il a ensuite fondé sa propre structure dans l'accompagnement numérique en 2015. **Benjamin a conçu et développé la plateforme, avec une V1 en 5 semaines.**

Ses sports : volley-ball en ligue nationale et surf.



Cédric Chrisostome - Chief of Sports : diplômé STAPS, du CAPEPS, d'un DU de Préparation Physique, d'un DU de nutrition et de l'agrégation d'EPS, Cédric est professeur à l'Université Paris Dauphine et a coaché des équipes françaises et américaines sur les championnats universitaires. **Cédric a conçu l'offre sportive et recruté nos 1000 coaches en 8 mois.**

Ses sports : volley-ball, cross-training, athlétisme.

Nous sommes tous les 3 convaincus que le **sport en entreprise permet d'améliorer la qualité du recrutement et la fidélisation des collaborateurs.**

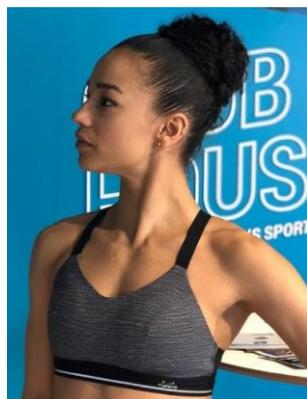
Nos clients perçoivent notre valeur pour le recrutement et la fidélisation, nos utilisateurs et nos coaches pour la qualité et l'animation



“Nos équipes sont essentiellement constituées de profils tech, très demandés sur le marché. Nous avons donc un **enjeu important de rétention des talents et de recrutement.**

Les séances avec La Pause Baskets ont **renforcé le lien entre Juliette Bassnagel les collaborateurs et dynamisé Data Analyst, en l'image de l'entreprise.** Nous charge du sport avons également constaté une forte baisse du turnover chez MFG Labs **forte baisse du turnover.**”

“Un mot : **professionnalisme.** On a des **mails pour nous rappeler nos séances hyper sympas.** Je me suis blessée et à aucun moment je n'ai senti qu'on me mettait la pression. On a toujours des petites choses pour nous dire où on doit aller. C'est vraiment professionnel, **je n'ai jamais vu une entreprise comme ça.**



Nadia Moniot
Coach sportive
La Pause Baskets

Léa

Product Manager chez MFG Labs

“Ca amène une **super énergie. On rencontre en plus des personnes** avec qui on ne travaille pas forcément... et puis on prend du temps pour nous.”



Laurent

Data analyst chez Rakuten

“Nous utilisons La Pause Baskets et j'adore le service. **Le coach est génial** et l'**expérience utilisateur** très bien pensée. Je l'ai recommandé à tout le monde autour de moi.

Raphaël

Directeur de Participations chez MBO Partenaires

«La Pause Baskets se démarque vraiment par la **qualité de ses coaches** et l'**animation du service.** Ce qui nous plaît le plus c'est l'aspect convivial.»



L'expérience utilisateur en détail

Les utilisateurs choisissent parmi plus de 20 disciplines dans 4 catégories « cardio, danse, zen et combat »

La Pause Cardio



CROSS TRAINING HIIT
CIRCUIT TRAINING
PRÉPA PHYSIQUE
RUNNING
ABDOS-FESSIERS

La Pause Dancefloor



ZUMBA
MODERN JAZZ
HIP HOP
DANSE AFRO
BARRE AU SOL

La Pause Zen



YOGA
PILATES
GAINAGE
SWISS BALL
SOFT SKILLS

La Pause Combat



FULL-CONTACT
KRAV MAGA
BOXING-CARDIO
BOXE

Les salariés choisissent le ou les activités qu'ils préfèrent à travers un sondage.

Les soft skills regroupent la méditation, la sophrologie, les massages et autres activités bien-être.

L'utilisateur gère facilement ses inscriptions via notre plateforme

Comment ça marche ?

Détail des fonctionnalités

Création de compte

1. Nous inscrivons les collaborateurs.
2. Email d'activation de leur compte.
3. Accès au planning des cours.



Inscription aux séances

1. Email hebdomadaire invitant à s'inscrire aux séances.
2. Réservation des séances ou inscription en liste d'attente.
3. Annulation en cas d'empêchement.

4 fonctionnalités complémentaires :

- Détail coaches, sports et inscrits
- Ajout à l'agenda
- Module de paiement
- Communication

Zoom en annexes

Historique

- Historique des séances.
- Notation et commentaire

Chaque utilisateur peut noter ses séances.

Nos outils de gamification créent une expérience employé ludique et fédératrice

Challenges personnels

Participation



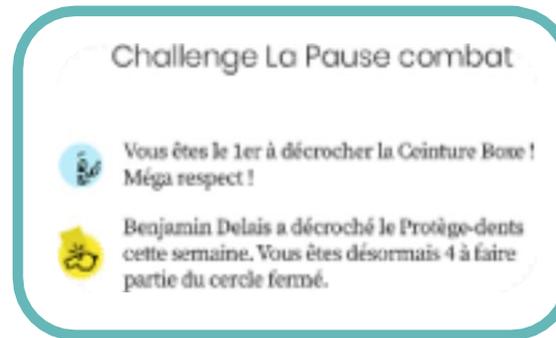
Niveau 1:
«charentaises»

Top niveau :
«basket volante»

- **Système de points** : l'avatar de l'utilisateur (un type de chaussure) devient de plus en plus «sportif» selon l'assiduité aux séances.
- **Badges** : ils récompensent les comportements sur la plateforme (ex : présence à 3 cours consécutifs).

Il est possible de mettre en place des récompenses selon les niveaux et badges récoltés.

Challenges internes



- **Défis contre ses collègues** : le 1er à atteindre 5 séances dans el mois, ne pas prendre l'ascenceur pendant 1semaine, etc.
- **Challenges collectifs** : atteindre 100 participations à travers l'entreprise, monter collectivement 1000 marches dans la semaine, etc.

Il est possible de mettre en place des récompenses.

Challenges inter-entreprises



- **Palmarès** : nous vous proposons de participer aux palmarès de nos entreprises les plus sportives, que nous publions sur les réseaux sociaux.
- **Challenges** : vous pouvez participer à des challenges collectifs, mais cette fois contre d'autres entreprises !

Il est possible de mettre en place des récompenses.

Les collaborateurs ou managers peuvent créer leurs propres activités sportives

Nous ne proposons pas seulement du sport, mais un outil permettant d'animer les communautés de collaborateurs par le sport et ainsi fédérer, fidéliser et renforcer la marque employeur :



Création d'activités

Notre plateforme propose un grand nombre d'événements sportifs prédéfinis que vos collaborateurs peuvent utiliser pour organiser des rencontres entre collègues. Exemples : soirée escalade, running le midi, etc.

Il est possible de collecter les paiements via la plateforme.



Communication à tous les collaborateurs

Tous vos collaborateurs peuvent s'inscrire aux événements organisés via notre plateforme, sans exception. Ils y ont accès depuis leur espace et peuvent choisir de recevoir une notification à chaque création d'événement. Notre objectif est que ces activités soient inclusives et non réservées aux personnes proches de l'organisateur.



Contenu et conseils en vue de la séance

Au-delà de la gestion de l'organisation et de la communication, nous proposons des conseils sportifs, voire des idées de programmes pour enrichir les séances.

Les utilisateurs peuvent poursuivre l'expérience en-dehors des séances à travers un coach santé virtuel



- Le coach santé virtuel est un **chatbot** qui **permet aux salariés de poser des questions** sur nos domaines d'expertise :
 - **Sport**
 - **Nutrition**
 - **Bien-être**
- Le chatbot affine ensuite la demande de l'utilisateur en lui posant une série de questions à choix multiple grâce à un **algorithme et une base de données ultra complète** alimentée par Cédric notre Chief of Sports ainsi que des experts avec lesquels nous sommes en partenariat.
- A l'issue de la série de questions le chatbot **propose une explication simplifiée et des conseils** (vidéos, propositions d'exercices, etc.).

Cet outil permet au salarié de **poursuivre l'expérience** en-dehors des séances en groupe.

L'expérience entreprise en détail

Accompagnement optimisé de l'entreprise dans sa démarche, de l'onboarding au suivi



Accompagnement de l'entreprise dans le choix de la formule

Conseil sur la fréquence des séances selon le nombre de salariés et leur profil.

Etude des besoins des salariés en termes d'activités, horaires, jours, éventuellement mode de financement : mail et sondage types.

Signature du contrat en ligne.



On-boarding client automatisé

L'entreprise reçoit un **email d'onboarding** avec une explication des prochaines étapes et un **formulaire d'information** : confirmation des créneaux, informations pratiques, import de la liste des salariés, etc.

Toutes les **informations** sont **centralisées** dans la plateforme et nous suivons l'avancement des étapes via notre **pipe d'onboarding**.



Accès aux statistiques et interface de gestion automatisée

L'entreprise a accès aux **statistiques d'utilisation et de satisfaction** des salariés.

La plateforme gère automatiquement toute l'**organisation** et la **communication**.

Dans la prochaine version, elle pourra moduler son abonnement, **gérer ses dates de congés**, ses **factures**, ses modes de paiement...

Créer un outil managérial permettant de réengager les salariés et réduire l'absentéisme

La pratique d'activités sportives entre collègues améliore significativement le niveau d'engagement au travail et réduit fortement l'absentéisme, car les salariés sont plus engagés et en meilleure santé.



Data analyse

- **Quiz** réguliers d'1 question pour mesurer l'engagement au travail et le niveau de forme.
- Interface pour **analyser le niveau d'engagement et de santé** des collaborateurs selon leur participation aux activités sportives.



Analyse prédictive

Estimation de l'impact potentiel des différentes activités, challenges et événements sportifs, à partir de la data collectée anonymement sur nos utilisateurs.



Propositions d'actions

- Identification des **profils des groupes moins engagés** et/ou moins en forme (anonymement),
- **Propositions d'actions** (challenges et événements ayant prouvé leur efficacité selon le profil du groupe et la problématique identifiée).

L'expérience coach en détail

Des coaches sélectionnés avec soin par notre Chief of Sports agrégé d'EPS via un processus éprouvé

Nos coaches sont recrutés par notre Chief of Sports, **professeur d'EPS agrégé à l'université**, préparateur physique, diplômé en nutrition et ayant été coach aux Etats-Unis :

Sourcing



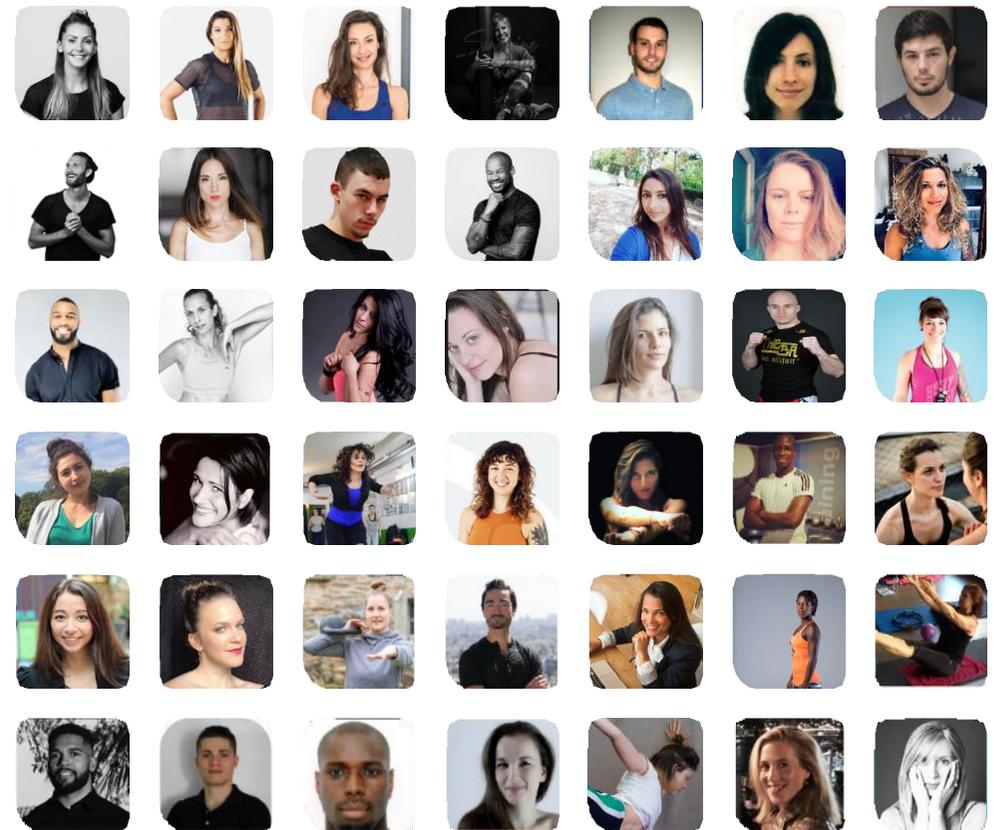
- **Growth hacking** sur les réseaux sociaux et sites des meilleures salles de sport,
- **Partenariats** avec les meilleures formations,
- **Parrainage** (via notre plateforme).

Sélection



- Interface de pré-sélection=1er filtre :**
- Expériences et diplômes,
 - **Vidéo** du coach en séance (pédagogie, dynamisme, expertise dans la

Nous comptons plus de **1200 coaches**, sélectionnés selon ces 3 critères, au sein de notre réseau.



Plus de **90%** de nos coaches sont issus de salles de sport haut-de-gamme.

Notre proposition de valeur côté coach a été conçue avec ces derniers pour répondre à leurs besoins et ainsi fidéliser les meilleurs

La qualité des coaches est un élément essentiel de satisfaction des clients et utilisateurs. Nous avons donc conçu une expérience coach de qualité pour les fidéliser :

Fidéliser dès l'on-boarding

- **Contrat de partenariat** signé en ligne,
- Kit coach : guide, fiche client, etc.
- **Algorithme de matching coach/client** : liste automatiquement les coaches correspondant à la demande de l'entreprise (géographie, disponibilités, activité, etc.).



Ces outils font gagner du temps, permet d'être plus réactifs et d'optimiser le planning des coaches, donc leurs revenus.

Valorisation de la communauté

- **Evénements et workshops**, groupe Facebook dédié aux coaches La Pause Baskets,
- **Partenariats** avec ostéopathes, marques de sport et nutrition, etc. pour leur offrir des réductions,
- **Relation coach** humanisée tout en l'automatisant.



Rémunération attractive

- **Rémunération fixe** de 50€HT/h en moyenne, **40% au-dessus du prix de marché moyen** dans les salles de sport haut-de-gamme,
- **Prime trimestrielle** jusqu'à 5€HT/séance selon 3 critères: satisfaction des utilisateurs, absences et retards du coach et rigueur administrative.



Outil de gestion dédié aux coaches

- **L'interface coach sur la plateforme** permet au coach de connaître le nombre d'inscrits en temps réel, noter les présents, écrire un commentaire pour remonter les problèmes.
- **Outil de gestion complet** (à venir) : application mobile leur permettant de générer automatiquement leurs factures, gérer leur planning (y-compris pour leurs cours en-dehors de La Pause Baskets), annoncer leurs congés, etc.



Résumé des outils de la plateforme

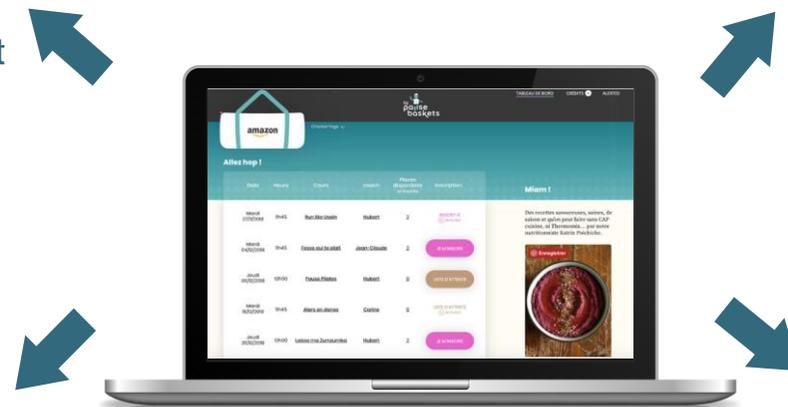
Notre plateforme centralise les interfaces utilisateur, entreprise, coach et administration

Interface entreprise

- Connexion aux outils métier des entreprises.
- On-boarding fluide.
- Reporting.
- Gestion de son abonnement (à venir)

Interface coaches

- Suivi des participants aux séances et commentaires.
- Historique des séances réalisées.
- Gestion des plannings et facturation automatisée (à venir).



Interface utilisateur

- Inscription aux séances.
- Gamification.
- Création de rendez-vous sportifs.
- Coach santé virtuel.

Interface interne

- Matching coaches/clients
- Historique des séances réalisées.
- Gestion des plannings et facturation automatisée (à venir).

**Ce que nous avons
réalisé à date**

Un «proof of concept» réussi générant aujourd’hui un chiffre d’affaires mensuel de 47k€

Étapes clés



Chiffres clés en octobre 2019

47 k€

CA mensuel (MRR) actuel

370

Nombre de cours mensuels

61

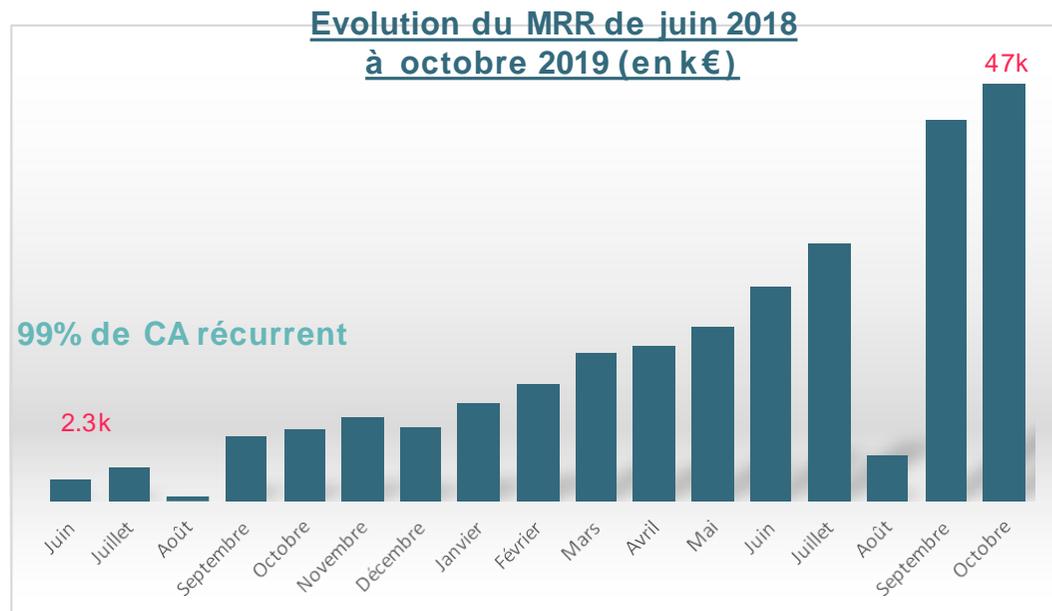
Nombre de clients

>3800

Nombre d'utilisateurs

88%

Taux de présence à nos cours



Cash burn mensuel : 20k€

Notre business model génère une marge contributive de 44%

Contribution margin per unit

Prix moyen d'1 séance (HT)	100€
- Coût du coach	51€
- Autres Frais & charges variables	5,00€
Contribution margin	44€

Gross margin
 (déduction de la gestion des coaches et du support salarié) **40%**
 (GM)

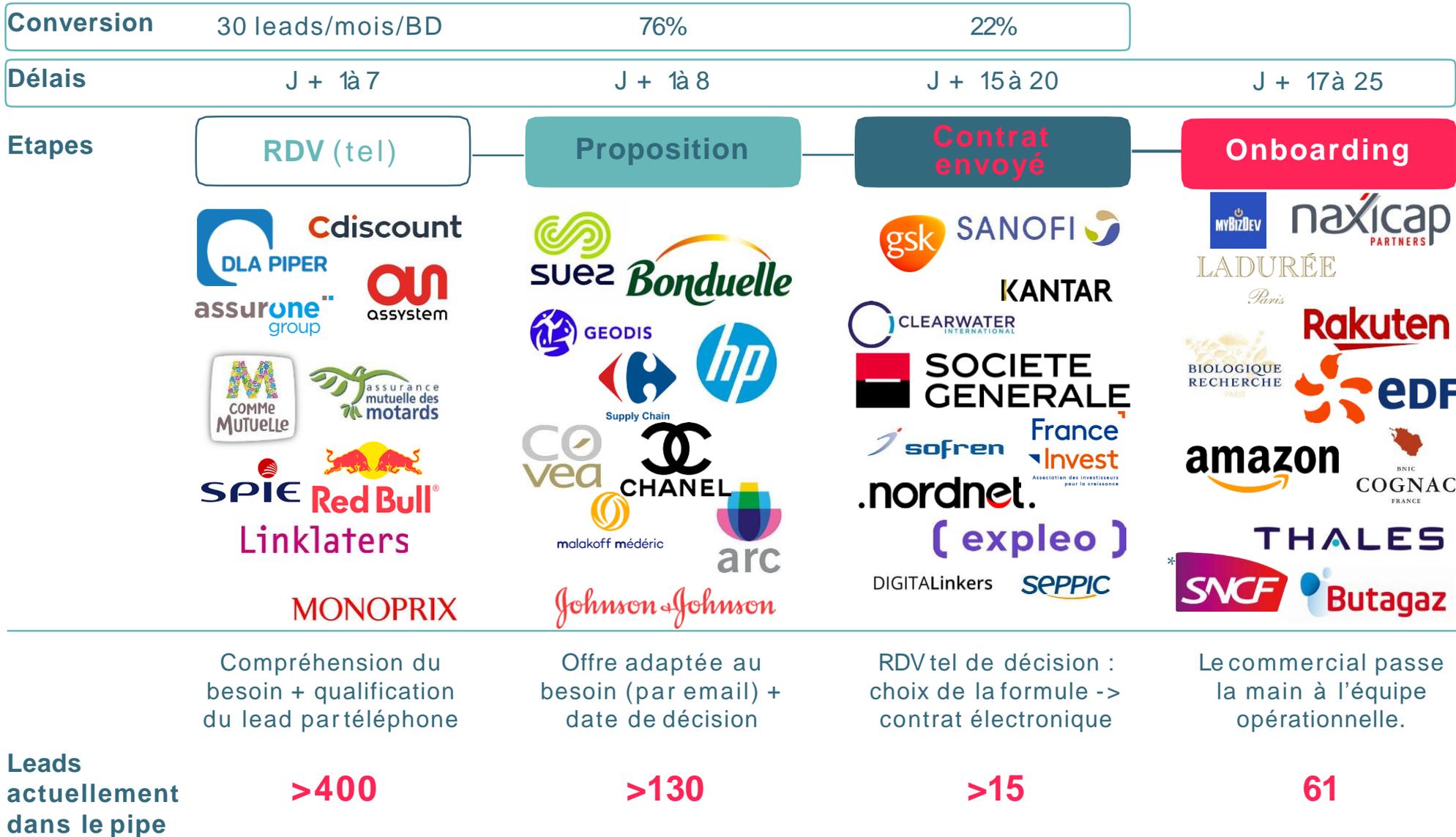
Coût d'acquisition client (sales + marketing) **2,6k€**
 (CAC)

Panier moyen annuel
 (3 cours /semaine /client) **15k€**
 (PM)

Sales payback period **5,2mois**
 (CAC/PM*GM*12)

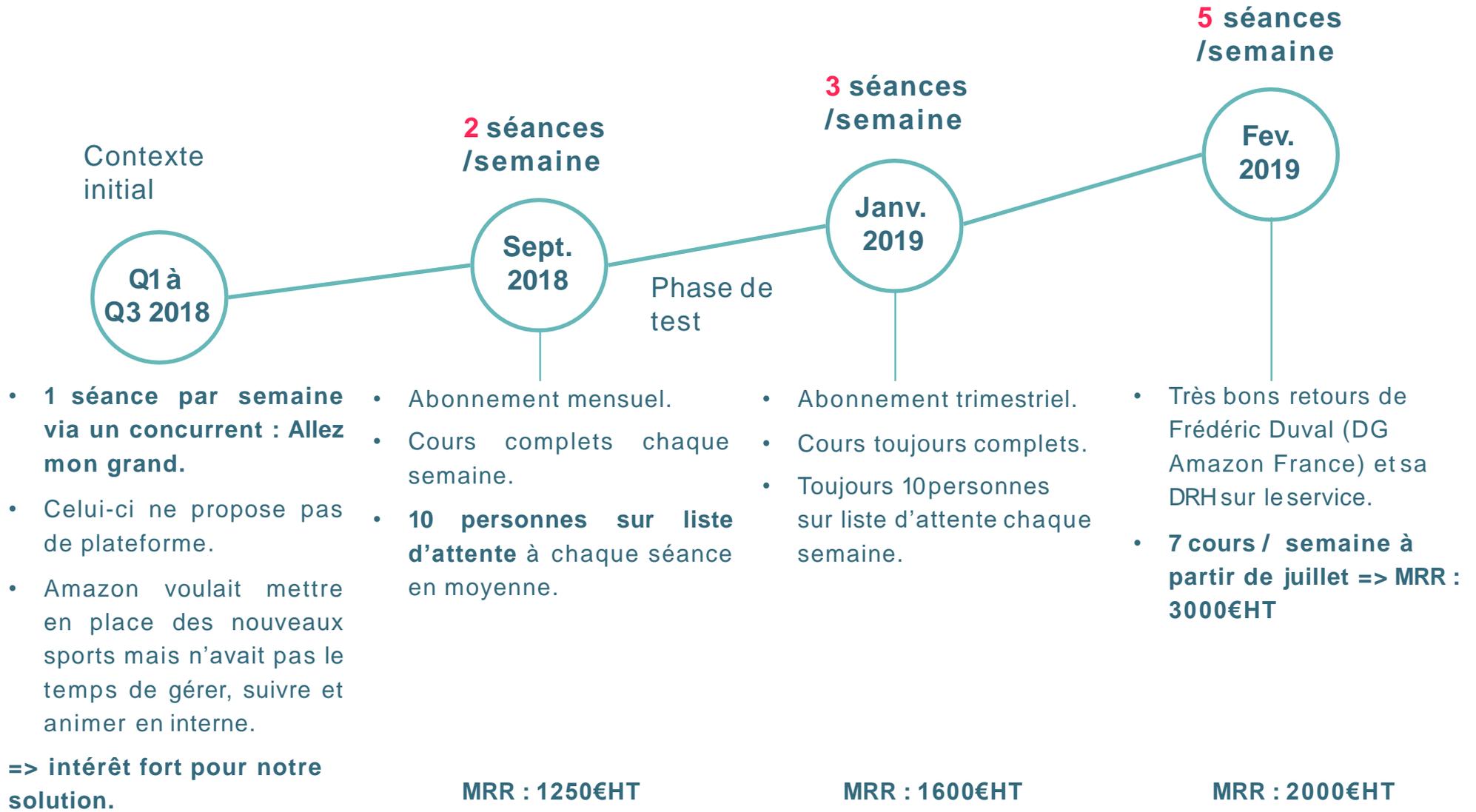
Taux de churn constaté **9%**

Nous avons un pipe commercial très fourni avec de bons metrics de conversion



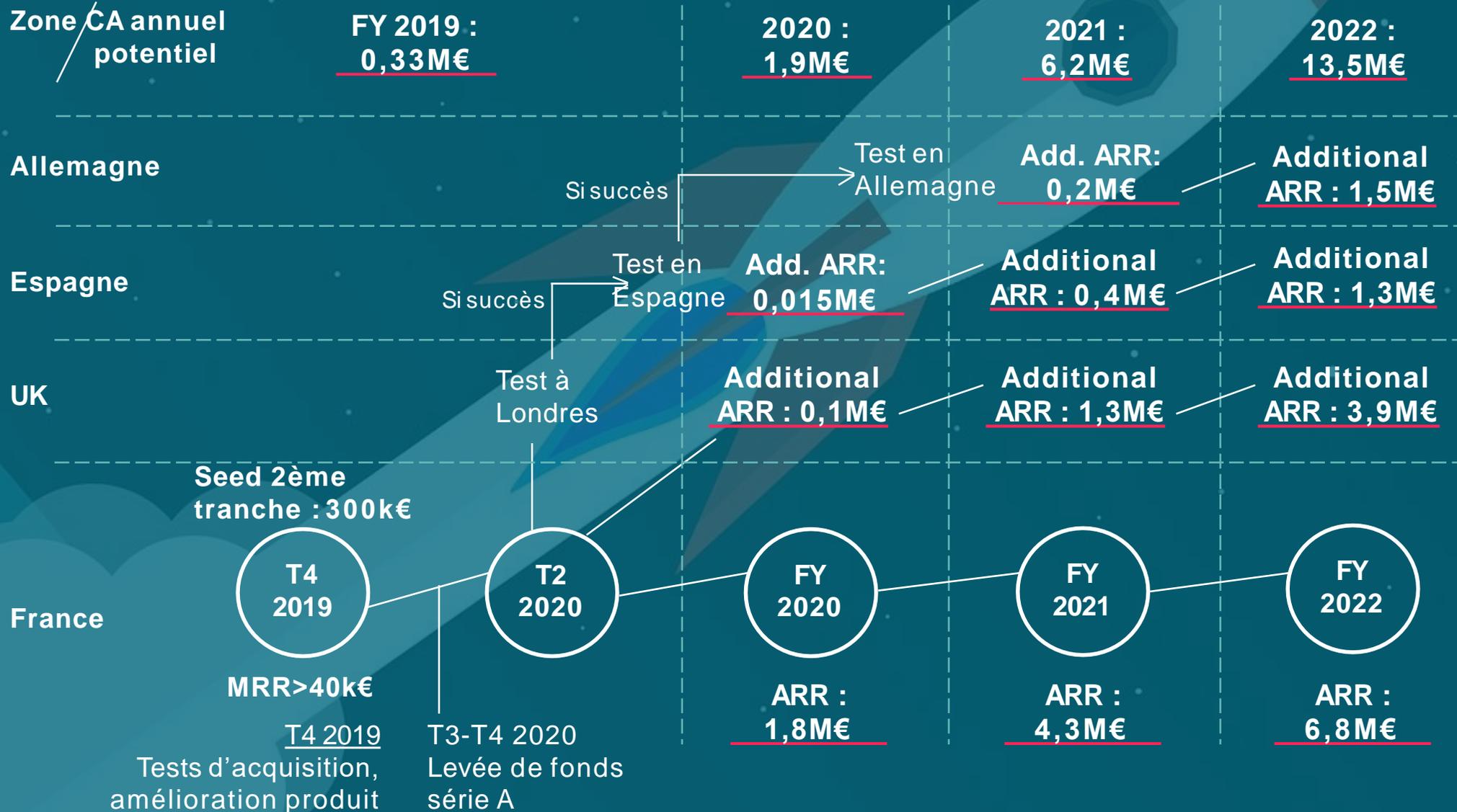
*via l'acquisition de la société Movelinks.

Business case Amazon France : croissance du panier moyen



Le projet

Notre objectif est de devenir leader du marché du sport en entreprise en Europe d'ici 5 ans



En cas de succès en Europe, nous testerons également les Etats-Unis et certains pays d'Asie (Chine, Japon, etc.).

Notre focus #1 : augmenter le rythme d'acquisition client -> améliorer la génération de leads

La roadmap de développement business



Notre focus #1 : augmenter le rythme d'acquisition client -> nos process permettent un déploiement commercial rapide

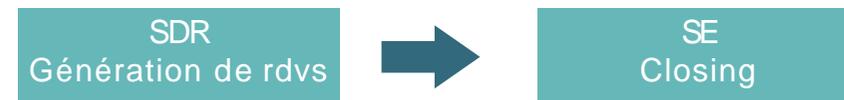
Stratégie commerciale

- **Notre coeur de cible** : ETI et grosses PME partout en France puis à l'international et **sites secondaires des grands groupes**.
- Priorité aux **entreprises multi-sites** (diffusion plus rapide).
- Prospection par secteur : priorité sur les secteurs en **croissance**, qui **recrutent** et/ou qui ont sont **liés au bien-être ou à la santé**.
- Premier contact avec le/la dirigeant(e) ou le vrai décideur pour ces solutions.

Sources de prospection commerciale

- **Prospection téléphonique** (ciblage ci-dessus).
- **En ligne** : **Linkedin** automation, **emailing de masse** sur nos personas,
- **Salons** professionnels : CE, environnement de travail, QVT, etc.
- **Leads entrants** via le site internet (marketing et bouche-à-oreille).

Equipe commerciale



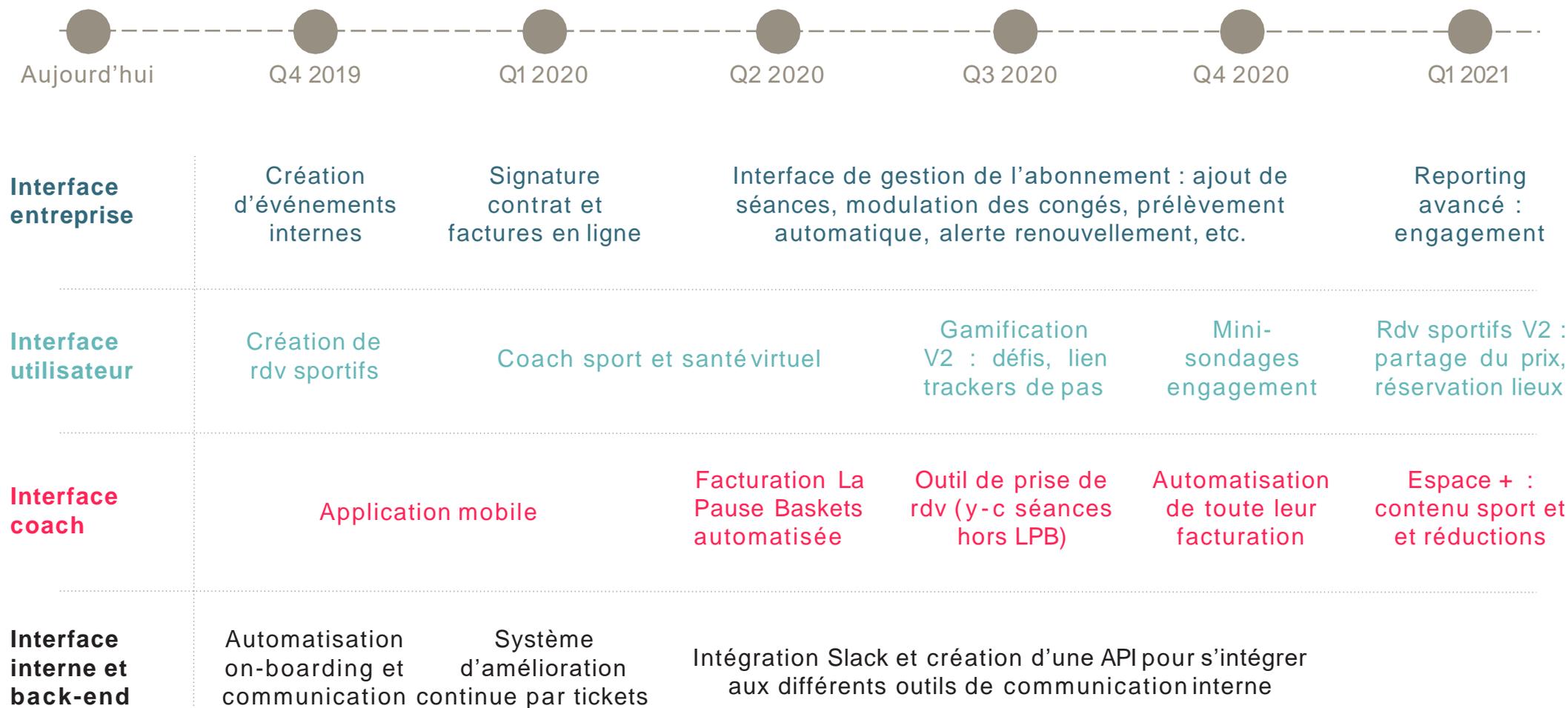
- **Profil type SDR** : commercial(e) sédentaire, entre 1et 2 ans d'expérience, formé(e) au cold call et au growth hacking,
- **Profil type SE** : commercial(e) semi-sédentaire, entre 2 et 7 ans d'expérience, formé(e) au closing,
- **Rémunération** : fixe 29k€ à 40k€ selon l'expérience + variable selon le CA signé (environ 4%).

Déploiement hors Paris

- **Prospection** : nos SDR sont sédentaires donc prospectent aussi facilement à Paris qu'en région et à l'international (dans un premier temps).
- **Closing** : la majorité de nos clients ont signé via une prospection 100% à distance. Seuls les grands comptes nécessitent un déplacement.
- **Mise en place** : notre plateforme nous permet de déployer entièrement le service à distance.

Notre focus #2 : répondre aux besoins de nos 3 parties prenantes et automatiser pour pouvoir scaler

La roadmap produit



Nos projections financières : P&L de 2019 à 2022

	2019		2020		2021		2022	
	France Europe		France Europe		France Europe		France Europe	
Nombre de clients	65	0	218	31	377	252	571	264
CA	0,3	0,0	1,8	0,1	4,3	1,8	6,8	6,6
Gross margin	0,1		0,7		2,9		6,5	
%du CA	32%		37%		48%		48%	
EBITDA	-0,2		-0,6		-0,1		3,0	
%du CA	-72%		-32%		-2%		23%	

	2019	2020	2021	2022
Effectif total	11	27	54	69
Commerciaux	4	13	28	30
Marketing	1	2	3	5
Techno	2	3	4	5
Opérations	1	3	6	9
Gestion des coaches	2	4	8	12
Admin & RH	1	2	5	8

Hypothèses principales :

- Taux d'acquisition client : 2 clients /mois travaillé/ commercial.
- 2 mois sans signature à l'arrivée de chaque commercial.
- MRR moyen par client : 1,3k€ (3 cours /semaine /client).
- Taux de churn : 13%/an (churn actuel : 9%-> sécurité).
- Ouvertures pays (selon succès du pays précédent) :
 - UK : juin 2020,
 - Espagne : septembre 2020,
 - Allemagne : avril 2021.

La levée de fonds

Nous levons 500k€ afin de financer ces 2 axes prioritaires

-> Objectif : tests d'acquisition à Paris et en région et finalisation du produit pour réaliser accélérer début 2020 et réaliser une série A à l'été.

Acquisition et fidélisation client



- Commerciaux et outils 120k
- Marketing et communication 70k
- Customer success et opérations 80k
- Acquisition portefeuilles clients 115k

Investissement acquisition client 385k€

Plateforme



- Développeurs en interne 100k
- Serveurs et logiciels 8k
- Matériel informatique 7k

Investissement plateforme 115k€

Investissement total : 500K€

Résumé de l'opportunité d'investissement : marché, produit, équipe et KPIs



Un marché en plein boom



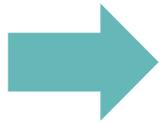
Un produit unique sur le marché



Une équipe ultra complémentaire



Un POC réussi : MRR 0k€ à 20k€ en 9 mois et 20k€ à 47k€ en 5 mois*



Levée de fonds de 500k€

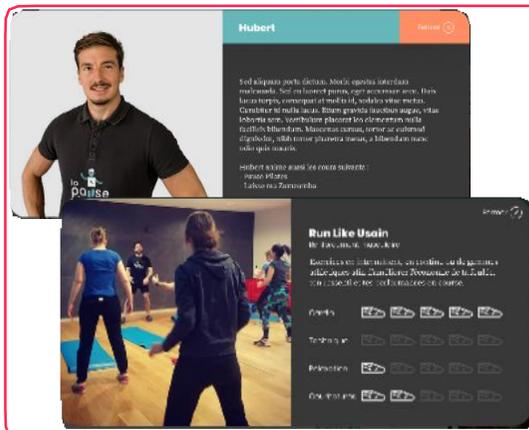
*Dont 8k€ via l'acquisition de la société Movelinks.



ANNEXES

Détail des outils inclus dans
la plateforme et comparatif
concurrents-clés

Détail coaches et sports



- Résumé de l'expérience des coaches
- Explication du sport et des niveaux de dépense.

Liste des inscrits



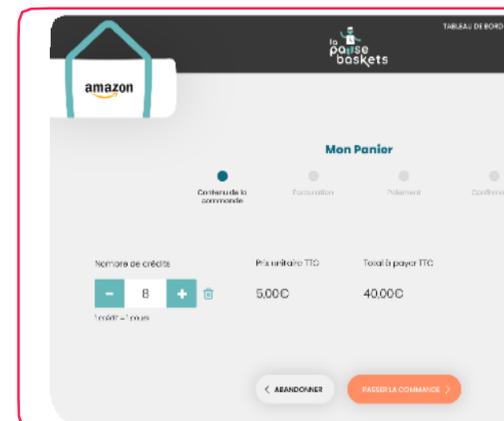
Accès à la liste de ses collègues qui vont au sport ; une motivation supplémentaire !

Ajout à l'agenda



A chaque inscription : possibilité d'ajouter l'événement à son agenda.

Module de paiement

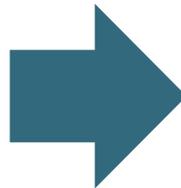


- Possibilité de demander une participation à vos collaborateurs.
- Paiement sécurisé par carte bancaire via notre plateforme.

Après avoir mené plus de 50 entretiens avec des responsables de l'environnement de travail (dirigeants, RH, CHO, services généraux, QVT, etc.), nous avons constaté qu'ils n'avaient pas le temps de gérer la communication autour des activités sportives.

C'est pourquoi nous avons conçu une **expérience utilisateur** répondant à cet enjeu à travers 2 types de communication.

Ces outils nous permettent de témoigner d'un **taux de présence moyen de 88%** sur l'ensemble de nos séances.



Communication sur les séances



- Emails d'inscription.
- Rappel des cours la veille.
- Relances lorsqu'il reste des places aux cours.

Contenu sport et santé



- Des recettes de plats sains postées sur la plateforme par notre diététicienne.
- Ateliers de 15 minutes en début de cours ou par vidéo plusieurs fois par an sur des thèmes liés au sport.
- Blog et newsletter.

Zoom sur notre différenciation par rapport aux startups issues du BtoC

	la pause baskets	trainme	FIZIX	MOVELINKS	OLY Bel
Qualité des coaches	<p>Notre process de sélection nous donne un avantage-clé. Les salariés reviennent à 70% pour la qualité du coach.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Image BtoC mal valorisée par les coaches haut-de-gamme. Equipes composées de profils business sans expertise sportive. 			<ul style="list-style-type: none"> Image BtoC mieux valorisée en yoga. Bonne expertise sur le yoga.
Plateforme de réservation	<p>Conçue par un UX designer pour s'adapter au contexte de travail.</p>	<p>Outil de réservation adapté de leur plateforme BtoC.</p>			
Gamification, RDV sportifs, coach virtuel	<ul style="list-style-type: none"> Challenges RDV sportifs 	<p>Ne se positionnent pas sur cette partie de l'offre.</p>			
Outil managérial	<p>Analyse prédictive et a posteriori de l'impact des activités.</p>	<p>Ne se positionnent pas sur ce service.</p>			
		<p>Nous venons de faire l'acquisition de leurs portefeuilles de clients.</p>			

Merci !