

# Réussir dès 2008



**Tout pour  
190€/mois\***

**POUR AUGMENTER**  
VOTRE CA,  
VOTRE TRAFFIC,  
VOTRE FIDÉLISATION ADHÉRENTS

**POUR ECHANGER**  
ET COMPARER VOS RÉSULTATS

**POUR LA FORMATION**  
EN MARKETING  
EN MANAGEMENT  
EN FITNESS

**POUR UN PLAN MARKETING**  
EFFICACE AVEC UNE AGENCE DE  
COMMUNICATION DEDIEE  
ET PLUS DE 1.500 VISUELS

**POUR INNOVER ET AGCROITRE**  
SES PARTS DE MARCHÉ

## Adhézerez à France Forme Partner

**1<sup>ER</sup> RESEAU DE CLUBS  
INDEPENDANTS DE FRANCE**

☎ 06 13 91 64 17  
didierguerry@wanadoo.fr

### Un adhérent témoigne : Actif'orm (83) :



Raphaël URGU  
Port. 06 67 26 18 40

Club racheté en 2001. Evolution du CA de 5 à 10% par an.  
Rencontre avec le DG du groupe HEBE au Mondial du Fitness 2006.  
Juillet 2006 : intègre le groupe par l'intermédiaire de FFP.  
Audit du club, outils, formation, méthode, process et mise en application fin août 2006.  
A cette date, mon club comptait 320 adhérents. UN AN plus tard, je suis désormais à 580 abonnés et mon CA a progressé de 66%, ce qui m'a permis de relooker mon club, d'investir dans du nouveau matériel et mettre en place une vraie stratégie commerciale.  
Autant vous dire ma satisfaction que ce soit au niveau des résultats du CA, de la facilité de la gestion du club et de la reconnaissance de ma clientèle.  
Après ce passage, je cherche à créer un deuxième club dans la région !



60 rue de Miromesnil  
75008 Paris  
contact@hebe.fr