

# LET'S GO FITNESS

Let's Go Fitness fait équipe avec Ruckus pour booster sa performance



## ÉTUDE DE CAS



### PRÉSENTATION

Let's Go Fitness est le leader du fitness en Suisse romande. Depuis sa création en 1998, le Groupe a mené une politique d'expansion ambitieuse, grâce à laquelle son réseau compte aujourd'hui plus 53 clubs et près de 60 000 abonnés. Avec pour mission l'accès à l'activité physique pour le plus grand nombre, Let's Go Fitness mise sur son positionnement premium et des cours innovants pour fidéliser ses clients.

### ENJEUX

- Améliorer la satisfaction client et permettre à ses abonnés de profiter de leurs appareils connectés pendant leurs séances d'entraînement
- Assurer l'efficacité des équipes administratives dans la gestion des abonnements
- Renforcer la présence de la marque sur les réseaux sociaux grâce à la meilleure connectivité de ses abonnés pendant les séances d'entraînement
- Soutenir les projets d'évolution du centre, axés sur l'introduction de nouvelles technologies telles que la réalité virtuelle

### SOLUTION

- 240 points d'accès intérieurs R510
- Linkyfi (AVSystem)

### BÉNÉFICES

- Un réseau Wi-Fi haute performance dans l'ensemble des clubs du réseau
- Une couverture homogène et stable adaptée à l'environnement exigeant des salles de fitness
- Un levier marketing supplémentaire permettant au Groupe de mettre en valeur ses produits et services, ainsi que ceux de ses partenaires

Ces dernières années, les tendances de la santé et du bien-être se sont imposées auprès d'un nombre croissant de consommateurs. Dans ce contexte, le fitness a vu sa cote de popularité progresser fortement et son public cible s'élargir. Autrefois réservée aux initiés, la pratique du fitness s'est démocratisée et répond aujourd'hui autant à un désir de divertissement qu'à des objectifs plus traditionnels de santé et de préparation physique.

Avec la prolifération des applications de suivi des performances et l'explosion du marché des *wearables*, le fitness est également de plus en plus associé aux technologies connectées. Pour les aficionados du fitness, pouvoir écouter sa musique, regarder des vidéos ou même lire ses emails pendant ses séances d'entraînements est une attente forte, et constitue bien souvent un critère déterminant dans le choix de sa salle. Investir dans des équipements Wi-Fi fiables est donc devenu une priorité pour les salles de fitness souhaitant répondre aux exigences de leurs abonnés.

### LE DÉFI

Créé en 1998, Let's Go Fitness est le plus grand groupe de fitness de la Suisse romande. Grâce à une politique d'expansion ambitieuse, le Groupe, compte aujourd'hui près de 60'000 abonnés au sein de ses 53 clubs. Et le réseau est amené à s'étendre encore davantage au cours des années à venir. Outre son développement en Suisse romande, où de nouveaux centres rejoindront bientôt le réseau, Let's Go Fitness a également l'intention de conquérir le marché de la Suisse allemande avec l'ouverture prochaine de 30 nouveaux centres. Axé autour d'un positionnement premium, Let's Go Fitness, dont l'ambition est d'ouvrir l'accès à l'activité physique au plus grand nombre, propose aujourd'hui des activités destinées à tous les âges et tous les types de publics.

Initié au cours de l'année 2018, le déploiement d'un Wi-Fi stable et performant avait pour vocation de répondre à plusieurs enjeux prioritaires devant permettre à Let's Go Fitness de continuer à se démarquer de ses concurrents par un service client supérieur, conformément à son positionnement. Dans un premier temps, le Groupe souhaitait pouvoir mettre à disposition de ses clients un accès Wi-Fi suffisamment puissant pour leur permettre d'utiliser leurs appareils et accessoires connectés dans l'enceinte du club et ainsi profiter de leurs applications de streaming, musical ou vidéo, et autres applications de suivi d'activité sportive. Mais le projet visait également à répondre à une problématique administrative puisque les abonnements à Let's Go Fitness, autrefois sur papier, sont désormais entièrement dématérialisés. « *Notre installation jusqu'ici ne répondait pas à nos attentes. Avec une borne Wi-Fi unique, placée dans chaque centre au niveau de la réception, la connectivité n'était suffisante ni pour les besoins des collaborateurs, ni pour les clients* », explique François Victor, PDG de Let's Go Fitness.



« Réussir à mettre en place une solution aussi performante aussi rapidement était un défi de taille et nous avons particulièrement apprécié l'implication et la réactivité des équipes techniques chez Ruckus tout au long du projet »

**FRANÇOIS VICTOR**  
PDG de Let's Go Fitness

La connectivité est un sujet d'autant plus clé que celle-ci joue un rôle central dans la stratégie social media de Let's Go Fitness. « C'est un levier important pour les publics jeunes, mais pas uniquement puisque même nos abonnés plus âgés sont également très actifs sur les réseaux. Cela apporte de la visibilité à nos centres. » Par ailleurs, le Groupe reste attentif à toutes les évolutions de la réalité virtuelle, dont le déploiement nécessitera un réseau particulièrement puissant.

### LA SOLUTION

Let's Go Fitness entre en contact avec EvoLink, intégrateur spécialisé dans IT, l'ECM, les télécoms et la sécurité, et prestataire du Groupe depuis sa création. « Les salles de fitness étant composées de machines métalliques en mouvement avec de nombreux utilisateurs, elles constituent un environnement vivant qui nécessite une solution stable », détaille Sébastien Buchs, responsable commercial et marketing chez EvoLink. La solution mise en place doit également permettre une couverture homogène des centres, dont l'agencement comporte de nombreux recoins, couloirs et espaces distribués sur plusieurs étages.

EvoLink oriente alors Let's Go Fitness vers la technologie Ruckus, la plus à même selon lui de répondre aux exigences de l'environnement des salles de fitness. À l'issue d'une phase de test d'un mois avec du matériel mis à disposition par Ruckus, Let's Go Fitness est convaincu par la performance de la solution, d'autant que François Victor a également pu constater la fiabilité de Ruckus en situation réelle dans le Quartier du Flon, au centre-ville de Lausanne, où Ruckus a déployé avec succès une trentaine de points d'accès. « Il était primordial pour nous d'avoir une qualité de connexion uniforme et constante dans nos clubs, y compris lors de pics d'affluence. Voir les équipements de Ruckus à l'œuvre dans un quartier commerçant comme celui du Flon était donc particulièrement éloquent », explique François Victor. La solution Ruckus bénéficie par ailleurs d'un déploiement moins lourd que d'autres constructeurs concurrents, pour une qualité de connexion nettement plus stable, ce qui a permis au Groupe de réaliser des économies sur l'installation et le câblage.

Depuis la rentrée 2018, EvoLink a déployé au sein des centres Let's Go Fitness un total de 240 points d'accès R510, dont les performances permettent d'obtenir un débit rapide jusqu'à 1200 Mbit/s et d'étendre la portée du Wi-Fi, tout en atténuant les interférences. Une extension future de la couverture est également prévue pour répondre aux besoins liés à l'introduction dans les clubs de technologies avancées telles que la réalité virtuelle.

Les premières statistiques observées sur l'utilisation du Wi-Fi par les abonnés sont très satisfaisantes pour Let's Go Fitness. Au cours des journées les plus fréquentées, un club compte jusqu'à 200 utilisateurs, avec des pics allant jusqu'à 100 utilisateurs par période d'une heure et des connexions qui durent en moyenne 4 à 9 minutes par session.

Pour la direction de Let's Go Fitness, l'efficacité de la technologie Ruckus et son impact positif sont indéniables. Aucune plainte liée à la qualité du Wi-Fi n'a été enregistrée depuis le déploiement et la satisfaction est également partagée par les équipes, qui n'ont plus de difficultés à créer de nouveaux contrats ou à accéder aux bases de données clients. « Réussir à mettre en place une solution aussi performante aussi rapidement était un défi de taille et nous avons particulièrement apprécié l'implication et la réactivité des équipes techniques chez Ruckus tout au long du projet », conclut François Victor.