

Analyze The Top Market Player

(red letters: English)

1. Perform full research on their target market and avatar.

[Fitness Market Research Avatar](#)

2. What are the reasons their customers decide to buy?

I clienti decidono di comprare perchè trovano un sito molto "equilibrato", senza troppi colori e professionale: un menù che apre le opzioni a tendina, con una promozione della loro membership.

Sembra un sito affidabile, è formato da immagini con poca descrizione (legge della "minigonna") per invogliare il cliente a seguire il sito e portarlo verso la newsletter o i piani; promozione multi dispositivo, è possibile seguire il corso anche da telefono e tablet.

Nella pubblicità per il multi-dispositivo si riesce a vedere una "home" piena di video che fanno trasparire lo svolgimento di certi esercizi.

In fondo al sito troviamo delle recensioni tutte positive (giustamente) e la loro newsletter (non sponsorizzata in mezzo al sito ad apparizione come moltissimi altri siti).

Customers decide to make a purchase because they find the website very "balanced," with not too many colors and a professional layout. The menu opens dropdown options, including a promotion for their membership.

The site appears reliable and consists of images with minimal descriptions (following the "miniskirt" rule) to entice customers to explore the site further and subscribe to the newsletter or membership plans. The promotion emphasizes multi-device compatibility, allowing customers to follow the course from their phones and tablets.

The advertisement for multi-device compatibility showcases a homepage filled with videos that demonstrate the execution of certain exercises.

Towards the bottom of the website, there are all positive reviews (rightly so) and their newsletter, which is not aggressively promoted throughout the site like many others.

3. How are they getting attention?

La founder di questo sito (stacyelfitness) ha 13k followers su instagram e 1300 amici su facebook, io ho trovato il sito su un'altro sito che elencava i 10 siti web più importanti sul fitness ([best fitness sites](#)).

Publicizza il suo sito tramite i social e probabilmente qualche google ads: sembra promosso dall'algoritmo come favorito per il fitness ed il benessere del corpo.

Organizza spesso eventi promossi su FB non nominando il proprio sito, ma probabilmente promuovendolo di persona e per passa-parola.

The founder of this website (stacyelfitness) has 13k followers on Instagram and 1300 friends on Facebook. I found the site listed on another website that ranked the top 10 fitness websites (best fitness sites).

She advertises her website through social media, most likely using some Google Ads as well. It seems that the algorithm favors her site for fitness and overall body well-being.

She frequently organizes events promoted on Facebook, not necessarily mentioning her own website, but probably promoting it in person and through word of mouth.

4. How are they monetizing their attention?

Monetizza l'attenzione usando dei "Bullet Points" nel mezzo del sito: "Instant access to 250+ workouts", "monthly live class offerings", "new workout published every morning"; invogliando il cliente a continuare nel sito per costruire fiducia e un rapporto.

Prezzo completamente abbordabile (20\$ al mese e 210% all'anno, è pochissimo per il servizio di fitness che offrono), e nella home page del sito offrono tantissimo FV, che valorizza ancora di più la loro offerta.

Instant access to 250+ workouts

Monthly live class offerings

New workout published every morning

These bullet points entice the customer to explore the site further, building trust and rapport.

The price is incredibly affordable at just \$20 per month and a 210% annual value, which is a bargain for the comprehensive fitness service they offer.

Additionally, on the website's homepage, they provide a wealth of free value (FV), further enhancing the attractiveness of their offer.

5. What is this brand doing better than anyone else?

Probabilmente il sito web è molto più pulito e chiaro, trasmette molto FV e non sembra uno scam, ci sono recensioni per testimoniare il valore dell'oggetto in vendita, fanno capire che c'è del contenuto nell'offerta (250+videolezioni) e soprattutto è a portata di tutti, 20\$ al mese è 1:100 rispetto allo stipendio medio, che per la propria salute è veramente un prezzo misero.

Indeed, it seems like the website is clean, clear, and exudes trustworthiness, with a focus on delivering genuine value (FV) to its visitors. The presence of reviews further reinforces the credibility of the product being offered. The fact that they emphasize the extensive content available (250+ video lessons) indicates that there is substance in their offering.

Moreover, the affordability of the service is a key selling point. At \$20 per month, it is just 1/100th of the average salary, making it an incredibly reasonable price for the immense value it provides in terms of promoting good health and well-being.

6. What mistakes (if any) are they making?

Secondo me c'è solo un piccolo errore che fanno, non promuovono la loro newsletter, rispetto ad altri siti loro non la propongono neanche nella home page, la propongono solo alla fine con le varie informazioni di contatto e aiuto; probabilmente ridefinirei il formato delle scritte (mi fa cagare); sistemerei un po' l'impostazione dei menù a tendina.

In my opinion, there is only a small mistake they make: they do not promote their newsletter. Unlike other websites, they don't even offer it on the homepage; they only present it at the end along with various contact and support information. I would probably redesign the font format (it looks unappealing to me) and adjust the dropdown menu settings.

7. What can other brands in the market do to win?

Possono offrire servizi simili, allo stesso prezzo (attorno ai 20\$) ma cercando di creare una landing page ed una home page di impatto, con il giusto di FV e soprattutto newsletter per promozioni, ma anche recensioni e la regola della minigonna per tentare il cliente a seguire il funnel.

Forse creerei più "social proof", investirei più nell'aumentare di fama nei vari social media, per dare più credibilità al proprio business (FB ma instagram soprattutto).

They can offer similar services at the same price (around \$20), but the key is to create impactful landing and home pages, with the right amount of FV, and especially include a newsletter for promotions. Incorporating reviews and the "miniskirt rule" can also entice customers to follow the sales funnel.

Perhaps I would focus on building more "social proof" and invest more in gaining popularity across various social media platforms to enhance the credibility of the business, particularly on Facebook and Instagram.