

MATCH POINT AGENCY

GUIDE DU SPONSORING



LA TACTIQUE À SUIVRE POUR
DÉVELOPPER VOTRE SPONSORING

SOMMAIRE

01 | INTRODUCTION

02 | ÉTAPE 1 : PRÉPARATION

03 | ÉTAPE 2 : DOSSIER DE SPONSORING

04 | ÉTAPE 3 : DÉMARCHAGE DES SPONSORS

05 | ÉTAPE 4 : CONCLURE UN ACCORD

06 | ÉTAPE 5 : GESTION DES RELATIONS

07 | CONCLUSION



INTRODUCTION

Bienvenue dans le Guide du Sponsoring créé par Match Point Agency. Notre objectif est de vous guider à travers le monde passionnant du sponsoring sportif et de vous fournir les connaissances nécessaires pour réussir dans ce domaine.

Le sponsoring est un élément clé de la croissance et de la réussite des clubs de sport. Il peut apporter un financement essentiel, des ressources et une visibilité accrue, tout en permettant aux entreprises de s'associer à une cause qui leur tient à cœur



ÉTAPE 1 : PRÉPARATION

Comprendre vos besoins

Pour réussir dans le sponsoring, commencez par définir clairement vos besoins et objectifs spécifiques. Peut-être avez-vous besoin de financement pour de nouveaux équipements, de ressources pour former vos athlètes, ou de visibilité pour attirer plus de supporters. Notez ces objectifs.

Créer un plan de sponsoring

Une stratégie de sponsoring bien élaborée est essentielle. Elle devrait détailler vos objectifs, vos cibles, et les ressources nécessaires pour attirer des sponsors. Établissez des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels).

Établir ses offres

Établissez 2 à 4 offres de sponsoring avec un large éventail de prix et de possibilités. Le mieux est de les rédiger sous forme de tableau comparatif. Pensez à établir des prix en concordance avec les entreprises que vous allez démarcher, et qui sont dignes de la valeur que vous apportez. Le sponsoring doit être un partenariat gagnant-gagnant.

ÉTAPE 2 : DOSSIER DE SPONSORING

Éléments clés du dossier de sponsoring

Votre dossier de sponsoring doit être une présentation convaincante de votre club. Il doit inclure une page de couverture attrayante, une présentation de votre club, des offres de sponsoring claires, des avantages pour les sponsors et des exemples de réussites antérieures.

Concevoir un dossier convaincant

La conception visuelle de votre dossier est essentielle pour capter l'attention des sponsors potentiels. Il doit être en accord avec la charte graphique du club, contenir des visuels attrayants et une rédaction persuasive pour mettre en avant les avantages d'une collaboration.



ÉTAPE 3 : DÉMARCHAGE DES SPONSORS

Identifier les sponsors potentiels

La recherche de sponsors pertinents est cruciale. Utilisez vos réseaux sociaux, vos adhérents, les réseaux d'affaires et les bases de données d'entreprises pour identifier les sponsors potentiels. Analysez également la concurrence pour des pistes potentielles.

Préparer votre approche

Personnalisez votre approche en fonction des besoins et des objectifs spécifiques de chaque sponsor potentiel. Élaborez un argumentaire de sponsoring convaincant pour chaque démarche.

Démarcher les sponsors

Initiez un contact chaleureux en direct, par e-mail ou par téléphone. Organisez des réunions de présentation pour expliquer en détail votre offre de sponsoring. Soyez ouverts à la négociation et prêts à ajuster l'offre pour répondre aux besoins du sponsor.



ÉTAPE 4 : CONCLURE UN ACCORD

Elaborer un contrat de sponsoring

Incluez des clauses claires dans le contrat, notamment la durée, les avantages spécifiques, les obligations des deux parties, les modalités de paiement, etc. Assurez-vous que le contrat est équitable et transparent.

Signer l'accord

Une fois que les deux parties sont d'accord, vous pouvez faire appel à un avocat pour vérifier le contrat, pour ensuite le signer en présence des deux parties.

Contrat de sponsoring

ÉTAPE 5 : GESTION DES RELATIONS



Fidélisation des sponsors

Entretenez une communication régulière pour maintenir une relation solide. Tenez vos promesses et assurez-vous que les sponsors obtiennent ce qui a été convenu.

Renégociation de contrats

Évaluez régulièrement les performances de la collaboration. Proposez des améliorations ou des avantages supplémentaires pour renforcer la relation avec les sponsors et les faire basculer sur une offre supérieure. Il est très intéressant de commencer avec de petits sponsors et de les faire grossir au fil des années et de la confiance acquise.

CONCLUSION

Le succès du sponsoring pour votre club

Mesurez l'impact du sponsoring en suivant les retombées médiatiques, l'engagement et l'augmentation de la visibilité. Continuez à rechercher de nouveaux sponsors et à développer vos relations existantes.

Ce que propose Match Point Agency

Pour faciliter votre démarche, nous pouvons travailler avec vous sur la création du dossier de sponsoring. En tant qu'expert dans le domaine, nous faisons des dossiers sur-mesure adaptés à vos besoins, avec un travail graphique qui reflète l'image de votre club.





CONTACT

loriscarret.mpa@gmail.com

match-point-agency.com