

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

Le développement commercial auprès des entreprises

Toutes les associations sportives cherchent avant tout à fédérer les gens autour des valeurs communes véhiculées par le sport. Pour ce faire, il est indispensable d'obtenir des financements. Si ces derniers sont traditionnellement constitués d'aides publiques, il est aussi possible de solliciter les entreprises, à condition d'opérer un développement commercial cohérent. Comment s'y prendre ? Nous vous expliquons tout dans cette fiche conseil !

1- Préparez votre stratégie commerciale

Votre stratégie commerciale doit se construire autour d'un **projet** qui doit être :

- En adéquation avec les valeurs de votre club sportif
- Structuré
- Innovant
- Parlant pour toucher le plus grand nombre de personnes

Pour vérifier que ces conditions sont bien remplies, il est opportun de mettre en place un **plan de développement**, qui inclura nécessairement un **plan d'action** adapté à la recherche de nouveaux partenaires.

Avant de vous lancer, vous devez apprécier votre capacité à répondre rapidement aux sollicitations en retour et à **négoier efficacement** des contrats relatifs à votre projet.

2- Faites-vous connaître et ayez connaissance de votre environnement

Il est important de **développer votre réseau**, notamment auprès des entreprises locales ou régionales. Vous pouvez analyser le tissu économique dans lequel évolue les structures que vous souhaitez approcher. Vérifiez bien évidemment le **secteur d'activité** des entreprises que vous comptez prospecter afin d'apprécier la cohérence de vos valeurs respectives. Viser large oui, mais en restant fidèles à l'engagement initial de votre club sportif !

Pour vous faire connaître, il est possible de mettre en place un **plan de communication**. Vous pouvez par exemple organiser des événements ciblés, des interventions au sein des structures etc... Communiquez, c'est la clé du succès !

Je veux en

savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

3- Démarchez et proposez votre offre aux entreprises

Une fois que votre projet a pris forme et que vous avez tout mis en œuvre pour faire connaître votre association sportive des entreprises que vous souhaitez toucher, vous pouvez entamer vos **démarches de prospection**.

Soyez à l'aise avec votre offre. Il est indispensable de l'avoir travaillée, d'avoir bien en tête les atouts de votre projet et les réponses aux principales objections qui pourraient être formulées.

Vous pouvez utiliser l'ensemble des outils à votre disposition : mailing, prospection téléphonique, rencontres sur site... A vous de choisir la ou les méthode(s) qui vous semblent les plus pertinentes !

N'hésitez pas à créer des **trames** et à partager les retours de prospection afin d'établir une **liste de bonnes pratiques** que vous enrichirez au fur et à mesure. Ménagez-vous des temps d'échanges pour assurer un **vrai suivi**, non seulement des indicateurs mais aussi du ressenti des personnes en charge de la prospection.

Vous pouvez par exemple créer un **tableau** à remplir par chaque membre de votre cellule de prospection comprenant le nombre d'appels, les retours, les rendez-vous décrochés...

La Fédération Sportive des ASPTT propose à ses clubs affiliés d'adhérer au Label J'MACTIV ENTREPRISE by ASPTT. Ainsi, les associations qui le souhaitent peuvent proposer des prestations de sport aux entreprises à destination de leurs salariés, en étant accompagnés par des spécialistes de la Fédération. Pour plus d'infos, cliquez ici : <https://asptt.com/offre-sportive-asptt/jmactiv-entreprise-by-asptt/>.

Je veux en

savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

Je veux en
savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR