

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

L'étude marketing : un outil indispensable pour mettre en place une nouvelle activité au sein de mon club sportif

Lorsque vous envisagez de mettre en place une nouvelle activité dans votre association, il est nécessaire d'avoir en main un certain nombre d'informations : cible visée, contenu, prix, budget prévisionnel... Autant d'éléments qui rendent l'étude de marché incontournable ! Comment procéder ? C'est ce que nous vous expliquons dans cette fiche conseils.

L'étude marketing, pour être efficace, doit être réalisée de manière méthodique.

1- La description de l'activité

Il est important de connaître le **nom** de l'activité et la **cible sportive** que vous avez choisie. Vous pouvez en effet considérer que la nouvelle discipline s'adressera plutôt à des pratiquants d'une certaine tranche d'âges, faisant preuve d'une certaine motivation de pratique...

2- Analyse de l'environnement

Une fois les objectifs de départ fixés, vous devez analyser votre environnement pour savoir si vous êtes sur la bonne voie et si vous possédez les ressources nécessaires pour mettre en place la nouvelle activité.

Pour cela, l'outil le plus adapté est la **méthode FFOM** : **F**orces, **F**aiblesses, **O**pportunités, **M**enaces. Vous pouvez l'appliquer en créant un tableau récapitulatif.

	Forces	Faiblesses
Interne	Performances du club ? Ressources ?	Infrastructures ? Connaissance de la discipline ?
	Opportunités	Menaces
Externe	Marché ? Forte demande ?	Concurrence forte ?

Je veux en
savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

Cette méthode, que vous retrouverez sous le nom de « *matrice SWOT* » en anglais, vous permet de faire un premier constat sur l'activité que vous souhaitez proposer. Elle vous permet de savoir notamment si votre club a les **ressources nécessaires** à la mise en place de cette nouvelle discipline et si cette dernière est en adéquation avec les **tendances actuelles**.

3- Analyse des concurrents

Il est indispensable **d'analyser les offres proposées par vos concurrents** afin de mieux vous positionner et proposer la meilleure activité.

Il va falloir réaliser une étude concurrentielle appelée **benchmark**, en vous renseignant sur les clubs de votre ville. Ce dernier se présente généralement sous forme de **tableau** répertoriant les informations générales liées à la discipline concernée. Il vous permettra de **mieux vous positionner**, notamment en termes de tarifs.

Si aucun ne pratique l'activité que vous souhaitez mettre en place, vous êtes en **situation de monopole** et pouvez pleinement en profiter.

4- Analyse des besoins

Toutes les étapes précédentes ne servent à rien si vous **n'analysez pas les besoins et les attentes des sportifs de votre ville !**

Pour cela, vous pouvez mettre en place un **questionnaire**, par internet, mail ou via les réseaux sociaux. Google Forms est l'outil le plus simple pour faire cette démarche.

Voici un échantillon de questions que vous pouvez poser :

- Informations personnelles : âge, sexe...
- Pratique d'une activité physique : laquelle, dans quelle structure...
- Questions sur l'activité que vous souhaitez mettre en place : attractivité, lieu, horaires, prix...

Je veux en

savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR

AFFILIEZ-VOUS

Et bénéficiez de services **Marketing sportif**

PREMIUM

5- Recommandations

Votre étude de marché est à ce stade terminée. Vous pouvez dès lors établir des recommandations concernant la nouvelle activité que vous voulez créer.

- ✓ Votre **cible** : à qui souhaitez-vous proposer cette activité ?
- ✓ Votre **positionnement** : quelle est l'activité proposée ?
- ✓ Votre **produit** : ses caractéristiques...
- ✓ Votre **prix**
- ✓ Votre **distribution** : le lieu et les horaires de pratique
- ✓ Votre **communication** : les moyens mis en place pour assurer la promotion de votre nouvelle discipline.

En vous affiliant à la Fédération Sportive des ASPTT, vous accédez à une offre de conseils personnalisée pour aider votre club à proposer des activités innovantes. Vous pouvez par ailleurs bénéficier d'un accompagnement dans vos demandes de subventions supplémentaires afin de pouvoir vous lancer dans de nouveaux projets.

Je veux en

savoir plus !

RETROUVEZ-NOUS SUR