

Je proposerai une formation à un cercle restreint de personnes (quelques pilotes) au lendemain de l'épreuve Elite Motocross qui aura lieu à Castelnau de Lévis (au sud d'Albi)... Soit le 16/03 prochain.

Certains des pilotes pourraient se montrer intéressés ? (Places limitées).

Par ailleurs, la recherche et la fidélisation de sponsors est toujours mon activité principale auprès des 2 principaux Teams Kawasaki Français.

Pour mémoire, j'ai développé depuis 2008 des prestations dans la recherche de sponsors. (Journées de perfectionnement aux techniques de recherches et fidélisation de sponsors) afin de donner les outils nécessaires en vue du financement de saisons. Cette prestation est aussi bien destinée aux organisateurs d'épreuves comme pour les teams accompagnateurs et pilotes car tous partagent la même problématique : fidéliser et augmenter le nombre de partenaires.

Au sujet de cette journée dont le thème est uniquement la recherche de sponsors : Elle a pour but d'être amortie dans un court délai, faire gagner du temps, enfin faire part de mon expérience et astuces accumulées depuis 1988 (FFM (siège), KTM France, FORD France, Team Kawasaki Bud Racing, Team Kawasaki SRC, dans le domaine du marketing sportif auto moto (spécialité : les techniques de prospection)).

Quelques références de teams organisateurs d'épreuves ou pilotes ayant pratiqué cette formation : Le Comité Bretagne Pays de Loire de la FFSA, ASA Corbières, Le rallye de la Montagne Noire, ASA Circuit des Remparts, ASAC MERIGNAC, ASA Augias, ASA Terre d'Elne, ASA Cam Cross, ASA Arthois, Rallye du Vallespir, Rallye Durenque, l'organisateur du GP de France MX (MC ERNEE), Livia LANCELOT, Christophe POURCEL, Quentin GILBERT, Fred HAUSWALD (vainqueur du trophée Rallye Citroën DS3), Le team officiel PEUGEOT RCZ NOKIA, Rallye académie à 3 reprises (l'ex champion de France de rallye Eric Fabre), etc..

Concernant le déroulé de cette première journée :

De 9H00 à 12H30

Accueil du ou des participants. Objectifs de la formation.

Présentation des participants > situer et évaluer les acquis des participants > quelles sont les attentes de ces derniers ?

Les différents types de Sponsoring, panorama ... Et le mécénat ? (avantages et inconvénients).

Relations presse, Relations publiques, 2 domaines complémentaires et indispensables au sponsoring.

Déjeuner d'échanges

De 13H30 à 18H

La méthode et prestations spécifiques à Off Course.

Quelles techniques de prospection ? (Quand, qui, comment, où ?)

Rédaction d'un contrat de sponsoring type.

Remise du courrier d'avocat permettant les réductions fiscales pour les entreprises via les associations.

Accès gratuit à des fichiers d'entreprise (recherche personnalisée)

Remise du dossier de la journée ainsi que des documents Off course (ex de supports de communication : Plaquettes, posters, entêtes communiqués + divers).

Enfin, le contenu de cette journée s'inscrit sur la durée et restera d'actualité pendant au moins 5 années... 5 années durant lesquelles tu pourrais donc amortir cet investissement avec la mise en pratique de tactiques qui ont fait leurs preuves.

A titre exceptionnel : Dans le cadre du circuit de Castelnau de Lévis, la participation sera comprise entre 200 et 300 E HT maxi. Cela dépendra du nombre de participants. A titre d'information je facture habituellement 1080 E HT pour leurs entreprises, 880 E HT pour les organisateurs d'épreuves en association.

N'hésitez pas à revenir vers moi pour tout renseignement complémentaire !

Bien cordialement,

Fabrice DUFRESNE / OFF COURSE

Tèl + 33 9 62 07 64 04

Mob : + 33 6 21 48 01 94

fd@offcourse-automoto.com

<http://www.offcourse-automoto.com/>