

STRUCTURER ET DÉVELOPPER SES PARTENARIATS

N E O B U S I N E S S S P O R T

LE SPONSORING

- Contribution financière
- Objectifs marketing
- Retour sur investissement



LES DIFFÉRENTES FORMES

- Sponsoring financier
- Sponsoring d'échange produit
- Sponsoring de compétence



LE MÉCÉNAT



- DONS FINANCIERS

-SOUTENIR UN INTÉRÊT GÉNÉRAL

-DÉFISCALISATION

-PAS D'OBJECTIF MARKETING

-LES RÈGLES

LES DIFFÉRENTES FORMES



- Mécénat financier*
- Mécénat d'échange produit*
- Mécénat de compétence*

*sur le coût de revient

REFONTE DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Accentuer vos points forts
- Utilisation de visuels aux normes graphiques actuelles
- Nouvelles activations



MÉTHODOLOGIE DE PROSPECTION

PHONING

PHYSIQUE

MAILING

CLUB AFFAIRES

Par ce que partir à "l'aveugle", sans suivi clair et sans organisation au préalable, n'a jamais mené à rien dans le monde du sponsoring, s'appuyer sur une méthodologie professionnelle est la base du succès !



BONNE RÉALISATION DES ACTIVATIONS

- Rétro Planning
- Réunion de Suivis
- Indicateurs de Performance
- Réunion de Bilan



LES DISPOSITIFS

-Le FAFA

-Projet Sportif Fédéraux (PSF)

-Contrats Aidés

-Aide aux Manifestations Sportives (Dep 49)

-....

FINANCEMENT AFDAS

-32€/ heure / salarié

-Budget “**Plan de développement des Compétences**”

- Prise en Charge de 100%



afDas

DEMAIN SERA FORMATION

**MERCI POUR
VOTRE ATTENTION !**

contact@neobsport.fr

06 40 55 77 30