



Nouveau : Les Guides du Sponsoring 2011

Nous vous proposons les **Guides du Sponsoring 2011** :

Ils sont constitués en deux parties :

- **Comment construire son dossier de Sponsoring**
- **Un annuaire de Sponsors Potentiels spécifiques à chaque guide.**

Le Guide du Sponsoring 2011 : Sports Collectifs

Football, Rugby, Basket, Handball...

Le Guide du Sponsoring 2011 : Sports Individuels

Athlétisme, Cyclisme, Golf, Judo, Tennis ...

Le Guide du Sponsoring 2011 : Sports Extrêmes et Sports de Glisse

Alpinisme, Sports Automobiles, Planche à Voile, Raid Aventures, Ski, Surf, Voile ...

Vous pouvez télécharger ces documents depuis le menu Téléchargements.

Vous pouvez également consulter des exemples de Dossier de Sponsoring dans différents domaines.

Connecting-Network.fr

Un réseau de sites spécialistes dédiés au monde de l'entreprise ayant un domaine d'expertise vaste et varié :

Sponsoring, Mécénat, Capital Investissement, recherche d'Associés, ou de Consultants.

Vous trouverez à l'aide de ces sites des réponses à vos besoins ou vos problématiques.

Bien préparer son dossier de Sponsoring

Il est important de **capter rapidement l'intérêt du Sponsor potentiel.**

Avant toute chose, il est fondamental d'avoir toujours à l'esprit qu'il faut apporter quelque chose, faire partager quelque chose aux futurs sponsors. Le sponsor possède en effet différentes attentes telles qu'améliorer sa notoriété, sa visibilité, son image de marque, sa communication...

Un sponsor cherchera donc en priorité à récupérer sa mise au travers des retombées médias que vous pourrez générer.

Il convient donc de se mettre à la place de la personne qui n'a pas encore entendu parler du projet, et qui en reçoit de nombreux. Le lecteur sera souvent très occupé et très sollicité. Il faut que ce dernier ait tout de suite une impression favorable.

Il faudra bien identifier votre projet pour être en mesure d'en résumer les objectifs en quelques lignes ou en quelques mots face à un interlocuteur.

Le dossier de sponsoring doit ainsi permettre au lecteur de :

- Comprendre rapidement de quoi il s'agit.
- Savoir qui est le promoteur du projet.
- Evaluer la valeur de la préparation du projet.
- Prendre position sur le projet.

Quelques conseils pour une présentation efficace d'un projet

Un dossier soigné. La première impression étant la bonne, il faut susciter un intérêt favorable du le lecteur grâce à une présentation impeccable.

Un dossier concis. Un maximum de 30 pages, hors annexes (où se trouveront les pièces justificatives). Il convient d'aller à l'essentiel et de présenter un document synthétique.

Un dossier complet et précis. Il est important de présenter un dossier cohérent, réaliste, argumenté et documenté. Le dossier doit être court, mais sans rien oublier de ce qui permet de juger du projet. Tous les aspects du projet doivent être traités.

Un dossier clair et bien structuré. Il doit être rédigé dans un style simple, facilement compréhensible, en évitant tout jargon technique (se mettre à la place du lecteur non initié.). Le texte doit avoir une bonne lisibilité (choix judicieux des caractères d'impression et des symboles, de la mise en page...) avec une pagination correcte et un sommaire.

Un dossier vendeur. Un dossier doit mettre en valeur les points forts du projet à sponsoriser.