



COMMUNICATION ET PARTENARIAT

Objectifs

- Dynamiser son réseau de vente, être présent sur le terrain auprès des relais de communication, de distribution, s'ouvrir vers le monde de l'entreprise.
- Inventer de nouvelles offres et des actions de communication.
- Se démarquer de la concurrence, réfléchir aux actions qui peuvent être mises en place.

- - - - -

Anita Besnier intervient comme formatrice pour des formations à la carte, adaptées aux besoins et aux exigences de notre métier : modules « sur mesure », intra ou inter-entreprises, stages intensifs, ateliers individuels ou en groupe, avec la possibilité d'utiliser vos crédits DIF pour une prise en charge de votre formation.

Ces formations sont présentées sous forme de modules, ajustables en fonction de vos besoins et de vos possibilités, et couvrent les domaines de la gestion de billetterie à proprement parler, la gestion des publics, la communication et les partenariats, et l'organisation.

Pour plus d'information concernant les différents modules, les tarifs et le calendrier des formations, n'hésitez pas à prendre contact avec Anita Besnier (contact@anitabesnier.com).



Anita Besnier – Consultante et formatrice en gestion de billetterie
www.anitabesnier.com – 06 80 55 23 29 – contact@anitabesnier.com

MODULE 1

CRÉATION D'UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION DE BILLETTERIE ET DES SUPPORTS PAPIER

Ce module en deux parties abordera :

- la mise en place d'un réseau de distribution de vos supports (programmes papier, flyers, agendas, affichettes magasin...) dans votre ville, agglomération, département et/ou région.
- la mise en place des partenariats avec les structures culturelles de la région, avec vos distributeurs de billetterie (Espaces Culturels Leclerc, Carrefour, Bimédia, Fnac, Cultura...) et les lieux de passage dans votre ville, et la mise à jour de ce fichier pour lui conserver sa pertinence.

Programme :

- Définition des lieux de dépôt, des quantités par lieux / par zone, de la périodicité, des coûts...
- Faire soi-même (missionner un salarié de la structure + frais km, ou mutualiser cette activité avec d'autres structures), choisir l'envoi postal ou bien sous-traiter la distribution de supports auprès d'un professionnel.
- L'affichage URBAIN : les possibilités multiples :
 - le réseau d'affichage municipal libre,
 - l'affichage magasin : emplacements réservés en vitrine (lié à un réseau de distribution),
 - l'affichage « scotch » dans les lieux ou vitrines, sur demande ponctuelle,
 - l'affichage sauvage (palissades de chantier, etc.),
 - le service communication de votre ville qui gère des emplacements,
 - la sous-traitance de son affichage auprès d'un professionnel.
- Distribution de flyers main à la main pour toucher une cible précise dans des lieux ou événements stratégiques.



MODULE 2

CRÉATION D'UN RÉTRO-PLANNING COMMERCIALISATION ET COMMUNICATION

Bien en amont d'un événement ou d'un lancement de saison, il est important de mettre en place un rétro-planning et de définir les actions qui seront menées pour ne pas être pris au dépourvu.

Dans ce module, nous aborderons les actions qui relient votre service communication et billetterie avec les modalités de mise en place.

Programme

- Rétro planning des jeux média, partenariats...
- Opération promo : par exemple pack Noël, pack lancement de billetterie.
- Relance des ventes : opérations spécifiques « ventes flash ».
- Gestion des quotas par tarifs.

MODULE 3

FAIRE DU MÉCÉNAT

Programme

- Conditions d'éligibilité de l'association.
- Explication des textes.
- Convention de mécénat.
- Exemple de proposition de mécénat (Atelier / étude de cas).

MODULE 4

CRÉER UN CLUB D'ENTREPRISE, COMMENT TRAVAILLER AVEC LES COMITÉS D'ENTREPRISES, COMMENT FAIRE UNE OFFRE « ENTREPRISES »

Programme :

- Définir une ou plusieurs offres pour les entreprises.
- Mettre en place l'organisation de cette offre.
- Faire un budget.
- Billetterie avec des tarifs professionnels, VIP, packs spéciaux...
- Intégrer le monde de l'entreprise dans votre activité pour créer un vrai lien et fidéliser vos partenariats privés.

