Plan de découverte

CONTEXTE:

Nous avons un rendez-vous avec l'association La Vallée des Jeux le 28/10/2023 à 10H à directement à l'association au 2a Rue aux Maigres, 77700 Bailly-Romainvilliers.

Toutes les personnes du groupe vont se rendre au RDV

1) EXPLICATION PROJET

Levé de fond + flyer + Projet avant janvier

Reprise du pitch de prospection : Bonjour, merci de prendre le temps de nous recevoir et d'écouter notre projet. Nous avons pris contact avec vous dans la cadre d'un module de situation d'apprentissage et d'évaluation au sein d'un bachelor de techniques de commercialisation au CFA descartes à champs sur marne. Lors de l'appel téléphonique d'hier (27/10/2023) nous avons évoqué le projet d'établir une levée de fonds pour votre association et le développement de vos projets ainsi que de l'élaboration de supports de communication print tel que des flyers.

Et si vous êtes d'accord nous vous proposons de commencer notre entretien soit par une présentation succincte de notre équipe de travail, soit que nous commençons par parler de votre association et de la manière dont nous pouvons vous venir en aide.

Possibilité 1: On se présente

Possibilité 2 : Soit il se présente instinctivement, soit on enchaîne avec les questions.

2) QUESTIONS :

I. Association

- Comment vous est venu l'idée / ce projet ?
- Quelles sont les valeurs et motivations de votre association ?
- Quels sont les objectifs de votre association ? Les avez-vous atteints ?
- Quelles sont vos ressources financières ?
- Comment s'organise votre association ? On entend par là l'organigramme ? employés ou seulement bénévoles, conseil d'administration ? (s'il ne le dit pas, lui demander où il se situe dans l'organigramme).
- Est-ce que vous avez beaucoup de licenciés ?
- Quelles sont les qualités que vous attendez de vos bénévoles ?
- Quels sont vos cibles (générales) Pourquoi ?
- Comment voulez-vous être perçu par votre audience ?
- Avez-vous des partenariats avec les magasins de jeu du secteur ? Si non avec qui ? et pourquoi ?
- Votre zone de chalandise ?
- Quels sont les principaux défis auxquels votre association est confrontée actuellement et comment envisagez-vous de les surmonter ?
- Y-a-t-il des pratiques spécifiques que vous valorisez particulièrement chez vos partenaires actuels ?
- Avez-vous des bénévoles dédiés à la communication ?]
- Quels sont selon vous le plus grand atout de votre association ?
- Qu'est-ce que vous pensez pouvoir retirer de notre collaboration ?
- Il y a t il une culture d'entreprise au sein de votre association ? une ambiance.

II. Évènement

- Vous nous avez parlé de deux évènements, un en novembre et un en mars g
Celui de novembre c'est le salon mais au vu des délais on ne pourra pas agir pour celui-ci. En quoi consistera celui de mars
- Quels sont vos canaux de communication ?
- Sur quoi désirez-vous communiquer pour mars ?

- Quels sont vos cibles (en particulier) ? Pourquoi ?
- Quels sont les supports papier que vous désirez exploiter ?
- Mais à quoi ressemblerait votre communication idéale ?

III. Le marché

- Comment percevez-vous le marché des jeux de société aujourd'hui ?
- Comment évaluez-vous la tendance du jeu de société depuis ces dernières années ? av/pdt/post COVID? (
- Si vous deviez identifier un domaine dans lequel votre entreprise pour allaméliorer,? lequel serait-ce ?
- Est-ce que vous seriez d'accord pour que nous programmions un rendez-vous afin de vous présenter notre projet pour votre association.
- Précision sur les deadlines. mais on souhaite vous accompagner jusqu'à la date de votre événement.

- Définir le cahier des charges
- À ne pas oublier de préciser:

Préciser à l'association que tout sera finalisé avant janvier

Avoir un écrit de validation de projet

Chose à faire après RDV:

Faire une fiche d'identité de l'association quand on a leur accord pour travailler avec eux.
Swot de l'entreprise: associée faiblesse à besoin
Débrief entreprise

Idée de récolte de fond:

Démarcher fournisseur pour récolter jeux de société neuf pour l'événement

Méthode QQQQCP

comment = vous communiquez
qui = votre cible? précis ou général?
quoi = faire un flyer pour x date
quel = est votre budget
ou seront affichés les flyers? le positionnement
quand = la deadline
pourquoi = pour quelle contexte
les concurrents =