

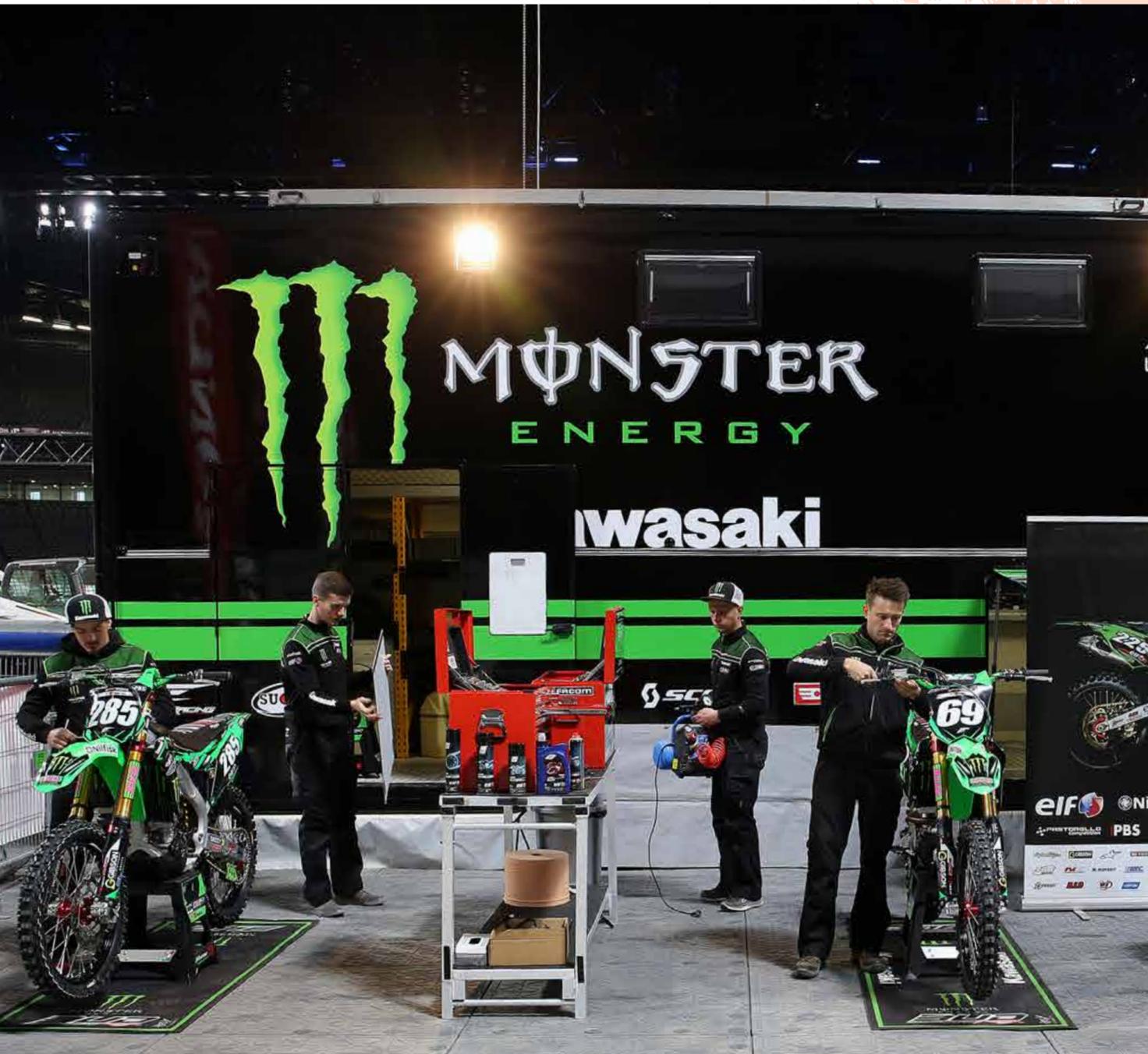


WWW.OFFCOURSE-AUTOMOTO.COM



SOMMAIRE

1. Introduction	PAGE 03
2. OFF COURSE en quelques mots	PAGE 04
3. L'expertise OFF COURSE	PAGE 05
4. 25 ans de savoir-faire	PAGE 06
5. Une prestation personnalisée pour les teams et annonceurs	PAGE 07
6. Formation et perfectionnement aux techniques de recherche de sponsors	PAGE 08
7. Relations avec les médias	PAGE 09
8. Conseil aux entreprises	PAGE 10
9. Contact	PAGE 11



INTRODUCTION

De la stratégie à l'opérationnel

Aujourd'hui, le mix relations presse, relations publiques et sponsoring se professionnalisent de plus en plus.

Les possibilités offertes par le marketing sportif sont multiples (accroissement de la notoriété, lancement de marque ou produit, stimulation de clients et collaborateurs, fidélisation de clients, « testing » pour les départements recherche et développement, etc..)

Face à l'embouteillage publicitaire, il convient de miser sur une communication pertinente et ciblée en adéquation avec les objectifs sportifs ou commerciaux. OFF COURSE peut vous apporter les méthodes et outils nécessaires pour ainsi optimiser une stratégie de marketing sportif.

Off Course représente une nouvelle alternative car il s'agit d'une véritable « assistance marketing de compétition ».

Ce nouveau concept repose sur 2 atouts majeurs : la maîtrise des techniques de prospection et l'esprit de compétition de son fondateur.



OFF COURSE EN QUELQUES MOTS

Votre interlocuteur : Fabrice Dufresne - 53 ans

- 🏍️ Pilote en Championnat du Monde et de France moto de 1988 à 1998.
- 🏍️ Responsable de la publicité à la Fédération française de moto de 1992 à 1995.
- 🏍️ Chef de région KTM France de 1995 à 2000, consultant sponsoring.
- 🏍️ En charge du sponsoring Ford France / Rallye Raid en 2000 et 2001.
- 🏍️ Directeur du développement de l'agence de communication Ubi Bene de janvier 2002 à avril 2007.

De 2007 à aujourd'hui : Fondateur de l'entreprise OFF COURSE : Responsable marketing des équipes Kawasaki Europe Bud Racing (Motocross / Supercross) et SRC (Vitesse et Endurance). Formateur en marketing sportif.

www.offcourse-automoto.com

NOTRE **COMPÉTITION** AU SERVICE DE VOTRE **COMMUNICATION** !

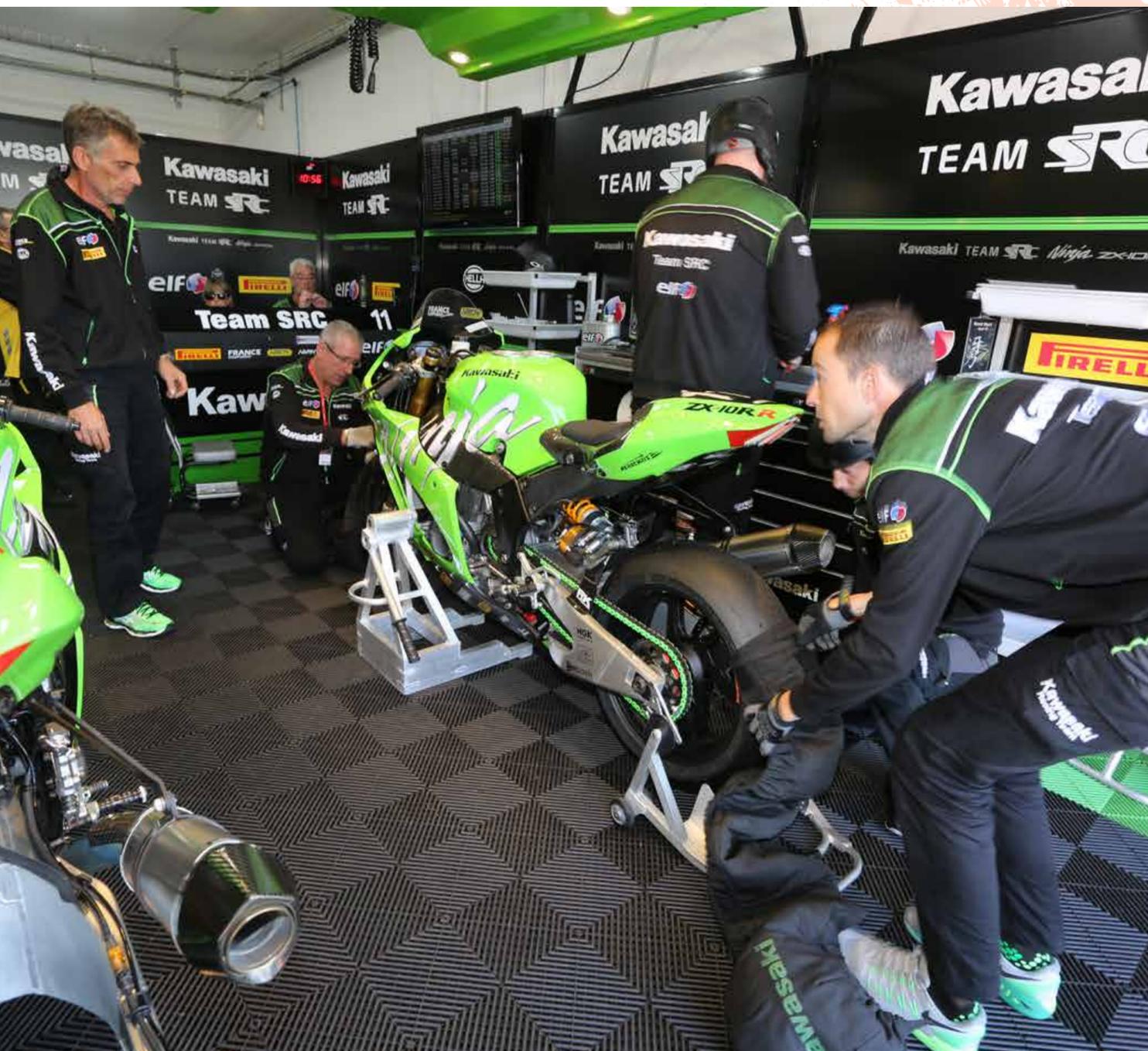


L'EXPERTISE OFF COURSE

- Formations et perfectionnement aux techniques de recherches de sponsors (agrément préfecture)
- Relation presse
- Relations publiques
- Prospection et fidélisation de partenaires
- Conseil en marketing sportif

www.offcourse-automoto.com

NOTRE **COMPÉTITION** AU SERVICE DE VOTRE **COMMUNICATION** !



25 ANS DE SAVOIR-FAIRE

De nombreuses compétences :

- Connaissance des médias (télévision, presse quotidienne régionale et P.Q.R, presse spécialisée) et de la publicité (prise de briefs, achats d'espaces, création...)
- Des contacts privilégiés tissés depuis plus de 25 ans auprès des annonceurs communiquant dans les sports mécaniques.
- Esprit de compétition : 3 podiums en vitesse nationale moto, 5^{ème} d'un championnat de France, plusieurs participations au Bol d'Or.
- 25 ans d'expérience en marketing sportif, prospection et fidélisation.
- Maîtrise des outils de prospection.

UNE PRESTATION PERSONNALISÉE POUR LES TEAMS ET ANNONCEURS

OFF COURSE,
le conseil
en marketing
sportif pour les :

- Teams nationaux
- Teams internationaux
- Pilotes
- Organismes d'épreuve

- Entreprises de l'industrie moto (PME et PMI)
- Entreprises nationales



FORMATIONS ET PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE RECHERCHE DE SPONSORS

Journée type

- 1° Objectifs de la formation (attentes des participants)
- 2° Les principaux types de sponsoring (+ mécénat ?)
- 3° Séduire un sponsor, par quels moyens, et après ?
- 4° Le dossier (ce qu'il faut écrire, mais surtout ce qu'il ne faut SURTOUT PAS écrire).
- 5° Les réseaux sociaux
- 6° Les médias... double intérêt pour les teams

Déjeuner d'échange

- 7° Relations presse & relations publiques
- 8° Etablir une liste des besoins précis (financier + dotation)
- 9° La prospection... quand, qui, comment, où ?
- 10° Quelle approche auprès des entreprises ?
Prises de contact, comment ?
- 11° Les 3 sites internet utilisés au quotidien pour la prospection.
- 12° Les contrat type (team ou pilote à sponsors, team à pilote)



RELATIONS AVEC LES MÉDIAS

- Mise en place d'une reconnaissance (prospection)
- Réalisation des dossiers de presse (support papier et informatique)
- Rédaction et envois des communiqués de presse / pige rédactionnelle

www.offcourse-automoto.com

NOTRE COMPÉTITION AU SERVICE DE VOTRE COMMUNICATION !

CONSEIL AUX ENTREPRISES

- Approche de l'historique, des moyens de communication, du profil et des compétences de l'entreprises. Compréhension des enjeux afin d'établir une préconisation personnalisée.
- Gestion des demandes de sponsoring en tenant compte des principaux critères (enjeux commerciaux, notoriété et palmarès des pilotes). Plusieurs reporting en cours de saison.
- Être pour l'entreprise, l'interface avec le sportif ou l'équipe.
Exemple : présence sur le terrain d'OFF COURSE afin de faire découvrir ou tester les dernières innovations et prototypes.
- Relations presse et relations publiques
Exemple : Invitations de clients à vivre la compétition de l'intérieur, de façon participative ou non.
- Incentive
Exemple : organisation de baptêmes de piste pour l'interne comme pour l'externe.
- Ces prestations sont proposées sous forme de mission en une saison de compétition ou sur une année pleine. Nous consulter pour une étude personnalisée.

