



UN SEUL OBJECTIF...

TROUVER LE BUDGET !





## NOS CONSEILS

Voici quelques conseils pour vous aider à trouver des Sponsors ou Mécènes pour votre participation à “ **VERY MAD TRIP™** ”

Un partenaire, parrain ou mécène... aura souvent besoin d'une facture ou d'un reçu pour pouvoir déduire son don de sa comptabilité. En général il passe cela en **frais de publicité**.

Et pour pouvoir faire une facture, il faut avoir une association CQFD.

Deux options s'offrent à vous :

### 1. Créer votre propre association

Ouvrir le compte bancaire qui va avec pour pouvoir collecter des fonds. La démarche n'est pas compliquée mais peut être un peu longue pour le montant de l'inscription au Mad in Maroc (chacun ses objectifs... vous de voir !)

Ou

### 2. Utiliser notre association “ Moments de Vie ”

Dans ce cas pas besoin de créer votre association ; nous éditerons alors une facture pour vos sponsors (minimum 200€), encaisserons leurs dons et déduirons la somme de vos frais d'inscription. Nous assurons ce service pour toute demande reçue avant le 30 septembre 2020. N'hésitez pas à nous contacter à ce sujet.



## LA COMMUNICATION : LA CLÉ DU SUCCÈS

Créer un réseau de communication autour de votre participation !

Facebook, Instagram, réseau de quartier

Famille, amis, amis d'amis, collègues de travail... plus vous en parlerez plus votre projet avancera.

—❖ Sachez expliquer ce que vous allez chercher dans cet événement, et les valeurs que vous soutenez (Connexion, famille, découverte, partage, solidarité, culture, éco responsabilité, retour aux fondamentaux, détachement digital...)

—❖ Parlez de votre projet sur vos réseaux +++

L'organisation, quant à elle, mettra en avant votre équipe sur Facebook et Instagram les mois précédant le départ.

Identifiez-vous à l'événement, faites-le vivre à travers vous...

La passion ça transcende

Démarcher les médias

—❖ Faites parler de vous dans le journal local, à la radio locale ou même à la TV locale. Cela permet à vos futurs partenaires de croire en votre projet et en votre engagement. Une entreprise locale va davantage miser sur une personne qui communique que sur celle qui n'a rien à proposer.

Cela permet d'accroître votre visibilité et votre crédibilité, et d'annoncer officiellement le lancement de votre projet (Pensez à nous prévenir que nous puissions, le cas échéant, vous mettre en avant sur nos réseaux.)



## LE DOSSIER DE PRÉSENTATION

Pour les entreprises il faut faire un dossier de présentation de votre projet.

Elles sont très sollicitées et n'ont que peu de temps pour savoir si "oui" ou "non" votre projet leur plaît.

Il faut savoir que toute entreprise qui s'engage dans un sponsoring attend un retour de leur investissement.

- Soit en externe : augmenter sa notoriété, renforcer son image, véhiculer ses valeurs...
- Soit/et en interne : améliorer la cohésion de ses équipes, véhiculer ses valeurs, se rendre solidaire, partager tout simplement votre aventure avec elle...

### Le dossier doit être court, clair et concis :

#### 1. Votre projet :

**Qui** : Présentation de votre équipe.

**Quoi** : Présentation du jeu, de la journée solidaire et des valeurs qu'ils véhiculent.

**Combien** : Ne gonflez pas le budget. Vous pouvez y ajouter votre acheminement et les différents objets nécessaires à votre participation, mais restez conscients qu'être sponsor reste un choix de la part d'une entreprise et que plus vous serez honnête avec eux plus ils vous feront confiance

**Pourquoi vous ?** Donnez leur envie de vous rencontrer car rien n'est plus important que **la rencontre** pour exprimer votre motivation



## 2. Médias :

Comment comptez-vous mettre vos sponsors en avant ?

Quels sont vos partenaires médiatiques ? Radios locales, journaux locaux, ...

## 3. Opportunités de sponsoring :

Posez-vous la question : Qu'allez-vous apporter à la société qui justifie qu'elle vous sponsorise ?

Quels moyens allez-vous utiliser pour la mettre en avant, pendant, après l'événement ?

### ➤ Mis en place par l'organisation :

Sur le site internet <http://verymadtrip.fr> une page présentera les équipes et leurs sponsors.

Un lien actif permettra de se rendre directement sur le site internet de vos sponsors.

### ➤ Visuels :

Si vous voulez porter le logo de votre sponsor... des emplacements sur vos vêtements sont disponibles à cet effet. Merci de respecter les indications. Cf annexe.

*Pensez à des idées qui vous distingueront des autres...*

- *Petits drapeaux ;*
- *Ballons ;*
- *Petite banderole que vous pouvez prendre en photo et partager sur vos réseaux dès la reconnexion possible ;*
- *Souvenirs que vous pouvez ramener à vos sponsors*



## PHOTOS

L'équipe « Photo » de Nicolas (Photographe PRO Désert ADDICT) prendra de sublimes photos en haute définition de votre équipe et du décor en situation que vous pourrez poster sur vos réseaux et/ou fournir à vos sponsors à retour de l'événement (Pensez à prendre le PACK Photo).

## TROUVER LE FINANCEMENT

*N'oubliez jamais que les petits ruisseaux font de grandes rivières.*

### 1. Sponsoring :

Une fois votre dossier de présentation prêt, il vous reste à cibler les entreprises à démarcher.

Par ordre de priorité :

- ❖ Les entreprises où vous avez des contacts. (Celle de vos proches !!!)
- ❖ Les mairies et collectivités territoriales (ville, département, région) : En participant au MAD vous allez indéniablement représenter votre village, votre ville, votre région... par exemple en discutant avec des représentants de la presse, en contactant les radios et/ou les magazines de mairie...
- ❖ Les grandes entreprises : Celles-ci ont souvent un budget pour leur communication.
- ❖ Les PME/PMI locales : Leur budget communication est moins important que celui d'une grosse société mais elles sont de ce fait moins sollicitées.



## 2. Faites une cagnotte en ligne :

Sur  par exemple

- ❖ Cela peut permettre à vos proches de vous aider à trouver une partie de votre budget.

## 3. Créer des opérations permettant la recherche de fonds :

- Les activités de financement sont bien souvent très lucratives.

- ❖ Organisez une soirée, un loto, une tombola, un événement pour l'événement grâce à des dons en nature.
  - ❖ Organisez des actions en fonction de vos compétences : lavage de voiture, vente de crêpes, vente de gâteaux ...
  - ❖ Organisez ou participez à un vide grenier avec des objets offerts par vos proches.
- Choisissez les activités en fonction de vos centres d'intérêts personnels

Lors de ces activités, vous pourrez mettre en avant vos partenaires déjà engagés et surtout montrer aux futurs partenaires votre dynamisme et votre détermination pour atteindre votre but.

- La vente d'articles

- ❖ Vente de goodies " Mission Adventure " nous contacter.
- ❖ Trouvez des partenaires qui vous laissent leur marchandise au prix de gros (*ou qui vous l'offrent*) et devenez leur ambassadeur vendant leur produit à un prix convenu.
- ❖ Autre ... !!!



## PENSEZ A VOTRE RETOUR

- ❖ Vous pouvez proposer d'organiser une soirée pour remercier vos partenaires, raconter votre aventure avec des photos et films (*l'organisation mettra à votre disposition les films sur simple demande*). Ainsi vos sponsors comprendront ce qu'ils ont sponsorisé et vous suivront sûrement dans vos prochaines Mad'ventures.
- ❖ Cette liste n'est pas exhaustive, complétez-là... laissez cours à votre imagination partagez vos idées. Envoyez-nous vos photos lors de vos actions de recherche ! Vos conseils permettront à d'autres d'arriver à leur but eux aussi.

L'année prochaine vous serez peut-être mis en avant ici même pour vos actions  
"Nos ADventuriers n'ont pas froid aux yeux quand il s'agit de s'inscrire au  
VERY MAD TRIP "



**Bonne chance à tous et  
à très vite !**



## ANNEXE

### EMPLACEMENTS DU SPONSORING INDIVIDUEL

#### Article du règlement de souscription : Sponsors individuels

Les participants pourront utiliser les pantalons, leggings, shorts, chaussettes ou autres goodies et objets publicitaires (ballons, drapeaux...) pour mettre en avant leurs partenaires.

L'organisation se réserve le droit d'interdire un sponsoring individuel jugé démesuré ou en concurrence directe avec les partenaires de l'organisation, ou qui promeut un événement concurrent, ou pour des raisons dont l'organisation n'a pas à se justifier."

#### - Sur les manches de vos T-shirts :

Les T-shirts étant fournis par l'organisation, il faut prévoir les logos de vos partenaires en thermo collant maxi .../... cm

Nous fournirons des fers à repasser le 1er soir pour mettre en place vos logos sur les T-shirts.



- Sur les pantalons, leggings, shorts, chaussettes, vestes
- Sur des goodies, ballons, drapeaux, rubans ....

**Vous pouvez utiliser notre logo team sur documents ou vêtements en respectant bien la charte graphique, comme indiqué dans le document fourni avec le logo team.**

