PROJET

LICENCE « PROMO » FFTT OFFERTE PAR TABLE ET « ROLLNET » ACHETES CHEZ DECATHLON

DECATHLON

FFTT
Fédération Française
de Tennis de Table

LE CLIENT REPART AVEC…

- Carte Fidélité DECATHLON (suivi clientèle)

- Courrier personnalisé DECATHLON-FFTT comportant les coordonnées des clubs partenaires les plus proches de son domicile, l'invitant à contacter le club de son choix pour bénéficier d'une séance gratuite de découverte du tennis de table + pratique gratuite pour le reste de la saison + licence promotionnelle gratuite pour la famille durant la première saison

L'OFFRE PROMOTIONNELLE

- L'indiffère = il n'y répond pas
  Une seule relance par courrier sera effectuée dans les 2 mois suivant l'achat directement par Décathlon

- L'intéresse = il téléphone ou mèl au club pour s'inscrire à la séance gratuite offerte…

- Il se présente à l'accueil du club avec son bulletin Décathlon pour s'inscrire à la pratique libre du club et obtenir sa licence promotionnelle gratuite

EN CAS D'INTERET POUR L'OFFRE

- PARTIEL = Quelle offre l'intéresse ? …Pourquoi ?
  Enquête de besoins à faire remplir par le club

- TOTAL = 2 possibilités se présentent
  1) Le client profite de l'offre mais ne renouvelle pas sa licence l'année + 1 = en connaître les raisons

  2) Le client profite de l'offre et renouvelle sa licence = toutes les conditions sont réunies pour qu'il achète plus et de meilleure qualité

MOYENS FFTT A METTRE EN OEUVRE

1. PROMOUVOIR LA LICENCE « PROMO » avec des attraits partenariaux et la possibilité de participer à des épreuves « Loisirs Tous Publics » (à créer)
2. Convention « DEVELOPATHLON » entre FFTT – Ligues – CD – Clubs Partenaires avec les apports :
   FFTT : part fédérale + promotion évènementielle
   Ligues : part régionale + aide locale évènementielle
   CD : part départementale + participation actions
   Clubs Partenaires : cotisation + séance gratuite
3. SUIVI des nouveaux licenciés -> Promo -> Tradi.
4. Bilan de l'action pilote et extension Nationale sur tout le territoire en 2010/2011

MOYENS DECATHLON AFFECTES

1. 40 Magasins pilotes sur 3 régions : RA / LR / CA, 3 CD : Nord / Vendée et 1 Ville : Bordeaux

2. Création et Production des supports de communication (Bâches, Posters, Liflets, Courriers, e-mailings) vers les clients Décathlon

3. MOBILISATION des Magasins sur l'opération nationale et exhorter au développement du partenariat local avec les clubs partenaires

4. SUIVI National du fichier client grâce à la carte Fidélité et mise en place des statistiques attenantes

ECHEANCIER

1. 30 Juin 09 – Listing des Clubs partenaires avec leurs infos personnelles à transmettre à Décathlon
2. Juillet 09 – Production des supports de communication Décathlon en accord avec FFTT
3. Août 09 – Envoi des documents supports FFTT aux structures pilotes et clubs partenaires
4. Fin Août/Sept. 09 – Réunions Magasins / Clubs
5. 14 Septembre 09 – Accueil des Clients en Clubs
6. Oct./Nov. 09 – Séance gratuite N°1 pour clients Eté
7. Fin Nov. 09 – Statistiques & critiques pour AG FFTT
8. Fin Janvier 10 – Séance gratuite N°2
9. Préparation Opération Nationale 2010/2011

SUPPORTS PROMOTIONNELS

Bulletin Client

Courrier Club Partenaire

Bulletin Réponse Clubs

DECATHLON

FFTT
Fédération Française de Tennis de Table