

Rolland Courbis,
parrain officiel de mycoachfoot

1 parrain,
265 clubs,
2500 abonnés



foot
mycoach
la référence
des outils d'aide aux entraîneurs

www.mycoachfoot.com

Tél: +33(0)4.93.79.13.35 / Fax: +33(0)4.93.79.13.16
contact@mycoachsport.com



mycoach®

Par-delà la gestion sportive, My Coach est aussi :

- ❖ Un support de communication interne
 - Convocation matches, réunions, assemblée générale, directive sportive globale du club
- ❖ Un support logistique
 - Coordination des moyens matériels, terrain, et de transport pour les déplacements

❖ Un support marketing

Les ressources financières des clubs de football amateurs français se décomposent ainsi (source FFF) : subventions publiques (25%), sponsors et partenaires (12%), cotisations (30%), ventes (33%), soit 75% de financement privé.

Si les clubs peinent à attirer des partenaires privés, c'est parce qu'ils ne peuvent leur garantir un retour efficace. La participation des sponsors s'apparente davantage à du mécénat qu'à de l'investissement.

Ceci s'explique par l'absence de service adapté aux attentes des partenaires, les clubs n'offrant généralement que cette gamme de supports:

- Flochage maillot
- Panneautique autour du terrain
- Calendrier, club des partenaires

Avec My Coach, vous inversez totalement la relation qui unit votre club à ses partenaires (grandes surfaces, banques, assurances, magasins de sports, restaurants...), car vous disposez de l'atout qu'ils recherchent: le lien direct avec leurs cibles.

My Coach, l'outil de marketing direct révolutionnaire

Depuis l'onglet, « SMS/Mail » sur l'outil My Coach, vous avez la possibilité d'émettre des convocations de matchs à vos licenciés et à leurs parents.

Il vous suffit de renseigner les données du match (lieu, date, heure) dans l'espace « message ». Une fois la rédaction de ce message terminé, il vous suffit de sélectionner les destinataires.

Cela vous a fait gagner du temps et économiser de l'argent, en réduisant vos frais téléphoniques.

Le principal avantage de cet outil est d'attirer les partenaires privés.

Illustration



The screenshot shows the 'Contacter mes joueurs' interface. At the top, there's a navigation bar with 'Accueil', 'Effectif', 'SMS/Mail', 'Matches', 'Préparation', 'Stats', and 'Calendrier'. Below this, there are links for 'Contacter mes joueurs' and 'Acheter des SMS'. The main section is titled 'Contacter mes joueurs' and includes a filter for player positions: Gardien, Défenseur, Milieu, Attaquant, and Staff.

The 'Destinataires' table lists players with checkboxes for SMS and Mail:

	Joueur	SMS Tous - certains	Mail Tous - certains
G	David OSPINA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G	Raul FERNANDEZ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G	Lucas VERONESE	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Renato CIVELLI	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Nemanja PEJCINOVIC	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Kevin GOMIS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Fabian MONZON	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Larrys MABIALA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D	Kevin MALAGA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

The 'Votre message' section contains the following text:

Message * : (SMS : 160 caractères maxi / MAIL : illimité)
- Attention, le SMS sera coupé à 160 caractères -
 Match à Villemieu, à 16h. Rendez vous au terrain d'entraînement de Saint Martin à 13h30. Madame Juneau, Monsieur Robert, Monsieur Leswick et Monsieur Sartoin seront les accompagnateurs.

Below the message text, it states: 'Avant cet envoi, il vous reste 279 crédits SMS.' and there is an 'Envoyer' button.

Annotations on the screenshot:

- A blue arrow points from the 'Récepteurs ciblés' label to the 'David OSPINA' row in the 'Destinataires' table.
- A blue arrow points from the 'SMS type' label to the message text area.

Le plus My Coach: sponsoriser les messages

Le message sponsorisé est édité depuis le panneau d'administration du club, qui peut planifier ces liens sponsorisés de différentes manières:

- Envoi de la pub du sponsor sur tous les comptes « éducateur » du club
 - Par catégorie (de U7 à U13 ou U15 à U19, ...)
 - Par durée (1 semaine, 1 mois, 1 année)
 - Par quantité de sms envoyés (au-delà de X messages, vous pourrez programmer un nouveau message d'un autre sponsor par exemple)

- Par catégorie (de U7 à U13 ou U15 à U19, ...)

Vous pouvez choisir d'orienter votre cible selon la demande du client (sponsor)

Exemple:

Jouet Club veut communiquer sur ces promos spéciales Noël.

Leurs cibles sont les enfants de 6 à 12 ans

=> depuis le panneau d'administration du club, vous sélectionnez les comptes éducateurs des:

- U7
- U9
- U11
- U13

Le message sera directement envoyé aux parents, qui sont les destinataires légaux de vos messages sponsorisés.

- Par durée (1 semaine, 1 mois, 1 année)

Sur la même base que vous pouvez sélectionner les catégories d'âges qui sont ciblées par le sponsor, vous pouvez aussi programmer la durée de l'offre.

- Par quantité de SMS envoyés

Vous définissez à l'avance et selon négociation avec votre sponsor, la quantité de messages sponsorisés émis par vos coachs.

- ❖ Vous proposez non seulement une diffusion du message sponsorisé par SMS, mais aussi par le biais du mailing.
- ❖ Pour ce dernier, vous pouvez même joindre une banderole publicitaire au corps du mail, qui vous est confiée par le sponsor lui-même.
- ❖ Votre base de données « Contact » est votre richesse aux yeux des entreprises, il ne s'agit pas de vendre ce fichier mais de tirer le meilleur parti de ses atouts.

Vous disposez des numéros de téléphone mobile et des emails de vos licenciés et de leurs parents (pour les mineurs). C'est une ressource exceptionnelle que My Coach vous permet d'exploiter.

❖ Coût d'un abonnement Club:

- 1 panneau d'administrateur
- 7 comptes éducateurs

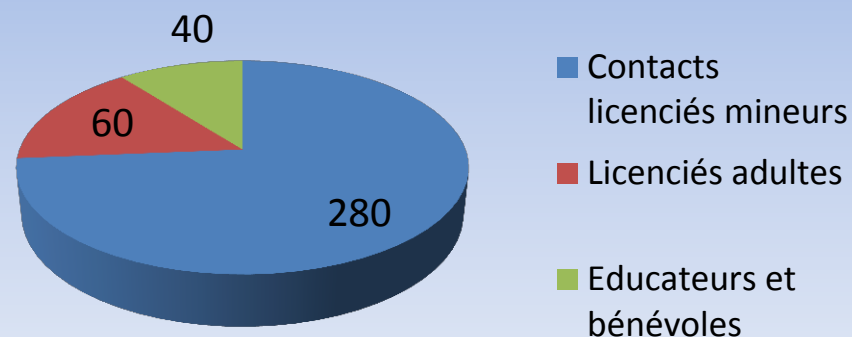
49€/mois soit 539€ les 12 mois (1 mois offert)

❖ La moyenne de licenciés par club est de 200

Sur cette base de 200, on a:

- 140 licenciés mineurs

Nombre de numéros dans la base du club



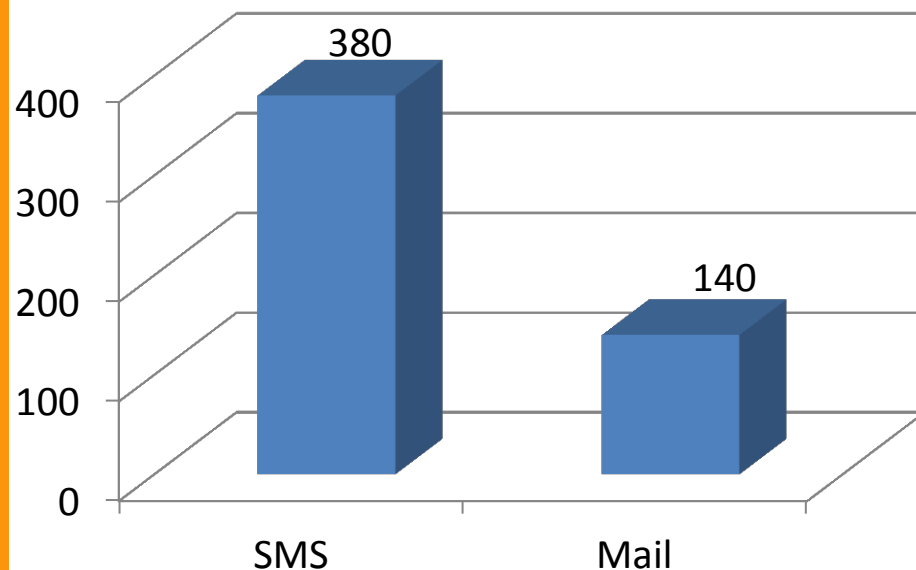
NB: Pour chaque enfant, il est exigé les deux contacts téléphoniques des parents, en général.

❖ Un club de Football est une entité à dimension humaine et sociale, avec un nombre important de personnes qui s'y impliquent:

- Licenciés
- Familles (parents ou femmes de joueurs)
- Educateurs
- Bénévoles et dirigeants

Un club en moyenne recense pas moins de 380 numéros de téléphones et environ 140 à 150 e-mails.

Base de données Club



NB: Cette base de données « Contact » est votre fichier client

- ❖ Deux stratégies s'offrent à vous:
 - 1) Faire payer l'abonnement à My Coach par un sponsor
 - 2) Commercialiser votre base de données auprès de plusieurs sponsors afin d'amortir l'abonnement, mais aussi d'en dégager des recettes.

- ❖ La première proposition vous permettra de n'avoir aucune contrainte en termes de prospection.

- ❖ La seconde constitue une vraie valeur ajoutée pour votre club. Il est possible d'établir différentes prestations.



❖ Exemple de tarification de prestations:

- 600 SMS et 200 Mails
- 250€

Cela représente pour vous l'équivalent d'un mois (2 convocations par mois pour les matchs extérieurs)

Pour le sponsor, c'est un retour commercial direct avec au moins 10% des destinataires qui seront motivés par l'offre proposée.

❖ Illustration:

Intersport: Offre spéciale Noel: -10% sur les maillots floqués de l'OM, PSG, OL, ASSE, LOSC, ...

Avec 10% de 600, on a 60 clients potentiels qui achèteront pour 45 à 60€ de marchandises dans ce magasin, soit: 2700€ d'achats générés par votre SMS sponsorisé.

Dans ce cas de figure, le sponsor réalise une marge de +14 par le biais des mails et SMS sponsorisés.

Ce procédé est un concept **GAGNANT – GAGNANT**, avec des retours financiers aussi bien pour le club, que pour le sponsor, ce qui n'est pas le cas quand ce dernier finance l'achat des jeux de maillots, installe un panneau autour du terrain..., où il paye uniquement une prestation de visibilité.

NB: Vous pouvez en plus renouveler X fois ce type de deal commercial.

Avec une moyenne de 4 opérations commerciales par an, vous réaliserez un Chiffre d'affaires de 1000€ soit environ 450€ de bénéfices.

❖ **Contact:**

Si vous avez des questions concernant ce dossier, n'hésitez pas à joindre Adrien Cadoux, responsable Marketing et clientèle,

Mail: a.cadoux@mycoachsport.com

Bonnes fêtes de fin d'année à vous.