

L'AUDIT DE MARQUE

Le Scan du Club

Questionnaire opérationnel pour évaluer l'attractivité de votre club de pétanque avant la prospection sponsors

Auteur : Paquita - PetanqueLand.fr

Version terrain - à compléter en équipe (président, responsable com, trésorier, bénévole référent partenaires)

Objectif de ce document : identifier, en moins de 30 minutes, les points forts et les points faibles de votre club sur 5 dimensions clés. À la fin, vous saurez quoi corriger avant d'aller voir un artisan, un commerçant ou une PME locale.

Mode d'emploi rapide

- Notez chaque question de 0 à 3 (0 = non / 1 = faible / 2 = correct / 3 = solide).
- Soyez honnête. L'objectif n'est pas de vous juger, mais de prioriser les actions.
- Complétez la colonne Action immédiate sur les points notés 0 ou 1.
- Calculez les scores par bloc puis le score global en fin de document.

Conseil PetanqueLand : Faites cet audit avant de créer vos packs sponsors. Un club avec une communication simple mais propre convertit mieux qu'un club qui promet beaucoup sans preuves visuelles.

Bloc 1 - Identité du club

Ce bloc mesure la clarté de votre image. Un sponsor local doit vous identifier immédiatement.

Question	Note 0-3	Action immédiate (si note 0-1)
Votre nom de club est-il clairement identifiable et utilisé de façon cohérente partout (affiches, Facebook, emails, documents) ?	_____	
Avez-vous un logo propre, lisible et réutilisable en bonne qualité ?	_____	
Vos couleurs / visuels sont-ils homogènes d'un support à l'autre ?	_____	
Un sponsor comprend-il en 10 secondes qui vous êtes et ce que vous organisez ?	_____	
Votre club renvoie-t-il une image sérieuse (accueil, tenue, communication, respect des horaires) ?	_____	

Bloc 2 - Communication & visibilité

Ce bloc évalue votre capacité à délivrer une visibilité locale réelle.

Question	Note 0-3	Action immédiate (si note 0-1)
Avez-vous une page Facebook / Instagram active avec des publications régulières ?	_____	
Publiez-vous des photos propres de concours, podiums, remises de prix, buvette, bénévoles ?	_____	
Vos affiches de concours sont-elles lisibles et visuellement correctes ?	_____	
Avez-vous des preuves de visibilité à montrer (captures d'écran, photos terrain, posts sponsors) ?	_____	
Répondez-vous rapidement aux messages / commentaires / demandes d'info ?	_____	

Bloc 3 - Expérience terrain (jour de concours)

La pétanque se vend très bien quand l'expérience sur place est propre et vivante.

Question	Note 0-3	Action immédiate (si note 0-1)
Votre boulodrome / terrain est-il propre et accueillant les jours d'événement ?	_____	
Disposez-vous d'espaces sponsor visibles (entrée, buvette, table de marque, terrain central) ?	_____	
Votre buvette est-elle bien organisée (flux, affichage, propreté, visibilité) ?	_____	
Avez-vous un speaker / annonces micro ou au moins une animation de remise des prix ?	_____	
Prenez-vous systématiquement des photos pendant les temps forts ?	_____	

Bloc 4 - Préparation commerciale

Ici on mesure si votre club est prêt à prospecter comme un partenaire sérieux.

Question	Note 0-3	Action immédiate (si note 0-1)
Avez-vous une liste des entreprises locales déjà contactées / sponsors actuels / anciens partenaires ?	_____	
Savez-vous présenter vos packs en 2 minutes (Bronze, Argent, Or) ?	_____	
Avez-vous un dossier sponsor ou au minimum une fiche PDF claire ?	_____	
Avez-vous un script simple pour prendre un rendez-vous (appel / email) ?	_____	
Faites-vous un suivi des relances et des réponses (tableau CRM) ?	_____	

Bloc 5 - Fidélisation & renouvellement

Le vrai financement durable vient du réachat. Ce bloc mesure votre capacité à garder vos partenaires.

Question	Note 0-3	Action immédiate (si note 0-1)
Remerciez-vous vos sponsors après chaque événement (message + photo) ?	_____	
Avez-vous un bilan de fin de saison à envoyer (même simple) ?	_____	
Conservez-vous les preuves de contreparties livrées (photos, posts, affiches) ?	_____	
Invitez-vous vos sponsors à venir sur un temps fort (finale, remise des prix, apéro partenaires) ?	_____	
Préparez-vous une offre de renouvellement avant la fin de saison ?	_____	

Feuille de score - Synthèse du Scan du Club

Additionnez les notes de chaque bloc. Puis définissez vos priorités sur les 30 prochains jours avant de lancer votre prospection sponsors.

Bloc	Score /15	Priorité	Action principale à lancer cette semaine
1. Identité du club	_____	_____	_____
2. Communication & visibilité	_____	_____	_____
3. Expérience terrain	_____	_____	_____
4. Préparation commerciale	_____	_____	_____
5. Fidélisation	_____	_____	_____
TOTAL /75	_____		

Lecture rapide du score

- 0 à 30 : base fragile. Commencez par l'image, les photos, et une offre simple.
- 31 à 50 : base correcte. Vous pouvez prospecter, mais structurez vos preuves.
- 51 à 65 : club prêt. Passez en prospection active avec packs et relances.
- 66 à 75 : très bon niveau. Travaillez surtout la fidélisation et les offres premium.

Étape suivante : utilisez la **Calculatrice d'UUV** et la **Pyramide des Offres** sur PetanqueLand.fr pour transformer ce diagnostic en packs sponsor concrets.