

LA PYRAMIDE DES OFFRES

Modèle Vierge - Packs Sponsors

Schéma et tableaux prêts à remplir pour structurer vos offres Bronze, Argent, Or et Platine (spécial clubs de pétanque)

Auteur : Paquita - PetanqueLand.fr

Objectif : passer d'une demande floue à une offre claire, vendable et répétable

Cette fiche vous aide à construire une gamme de packs sponsors progressive. Le but n'est pas de multiplier les options, mais de créer 4 niveaux lisibles : un point d'entrée (Bronze), un standard (Argent), un pack visible (Or) et un pack premium (Platine).

Règles de base

- Chaque niveau doit ajouter de vraies contreparties (pas seulement un changement de nom).
- Le pack Argent doit être votre offre la plus facile à vendre.
- Le pack Or doit concentrer vos meilleures visibilitées terrain + digital.
- Le pack Platine est limité (1 à 3 partenaires maximum) pour garder de la valeur.

Conseil PetanqueLand : vendez d'abord le résultat pour le sponsor (visibilité locale, répétition, image de proximité), puis détaillez les supports (affiche, buvette, posts, micro, remise des prix).

1. Schéma de la pyramide - à remplir

PLATINE Partenaire premium (1 à 3 max) Nom du pack : _____ Prix : _____ Promesse clé : _____
OR Pack forte visibilité (coeur des événements) Nom du pack : _____ Prix : _____ Promesse clé : _____
ARGENT Pack standard (le plus vendu) Nom du pack : _____ Prix : _____ Promesse clé : _____
BRONZE Pack découverte / entrée de gamme Nom du pack : _____ Prix : _____ Promesse clé : _____

2. Positionnement tarifaire (cohérence de gamme)

Niveau	Prix cible	Logique de vente	Places dispo
Bronze	____ euro	Entrée simple, peu de friction	Illimité / selon place
Argent	____ euro	Offre coeur de gamme	4 à 10
Or	____ euro	Visibilité forte + temps forts	2 à 5
Platine	____ euro	Premium + relationnel + rareté	1 à 3

3. Matrice des contreparties (cocher et compléter)

Cochez ce qui est inclus dans chaque pack. Ajoutez une quantité quand nécessaire (ex : nombre de posts, nombre d'annonces micro, durée d'affichage).

Contrepartie sponsor	Bronze	Argent	Or	Platine	Détails / quantité
Logo sur affiche concours	■	■	■	■	Taille logo : _____
Nom sur publication Facebook concours	■	■	■	■	Nb posts : _____
Post sponsor dédié	■	■	■	■	Nb posts : _____
Stories sponsor	■	■	■	■	Nb stories : _____
Affichage buvette	■	■	■	■	Durée : _____
Banderole entrée / terrain	■	■	■	■	Zone : _____
Annonce micro	■	■	■	■	Nb annonces : _____
Remise de prix / podium	■	■	■	■	Moment : _____
Invitation VIP / apéritif	■	■	■	■	Nb personnes : _____
Stand / présence sur événement	■	■	■	■	Surface : _____
Naming concours / terrain / challenge	■	■	■	■	Nom : _____

Règle d'or : le pack supérieur doit toujours ajouter de la valeur visible. Évitez de seulement dupliquer les mêmes supports. Ajoutez soit de la quantité (plus de posts), soit de la qualité (meilleur emplacement), soit du relationnel (invitation VIP).

4. Fiche de vente par pack (à recopier pour chaque niveau)

Élément	Pack : _____
Public visé	Artisan / commerce / PME / autre : _____
Promesse en 1 phrase	_____
Contreparties clés (3 max)	1) _____ 2) _____ 3) _____
Preuves à montrer en RDV	Photos / affiches / captures / audience / témoignages : _____
Prix affiché	_____ euro
Prix mini acceptable	_____ euro
Bonus de clôture (si signature rapide)	Post bonus / annonce micro / invitation / autre : _____
Objections probables	Trop cher / pas le temps / déjà sponsor / autre : _____
Réponse préparée	_____

5. Idées de naming (spécial pétanque)

- Challenge [Nom du sponsor] - terrain central
- Trophée [Nom du sponsor] - finales d'été
- Buvette partenaire [Nom du sponsor]
- Journée partenaires [Nom du sponsor]
- Prix du fair-play [Nom du sponsor]

Étape suivante : utilisez le **Script d'appel téléphonique** de PetanqueLand pour décrocher des rendez-vous et présenter vos packs. Préparez aussi votre dossier visuel (photos terrain, affiches, exemples de publications).