

Pour Conclure

6 - Pour Conclure

La recherche de sponsors est une activité qui nécessite des démarches professionnelles.

Peu importe la taille de votre projet (un public ou clientèle d'une centaine de personnes étant cependant considéré comme un minimum), tant que celui-ci est de qualité et géré de façon sérieuse, car n'oubliez pas que le sponsoring est aussi un moyen très économique de communication pour les entreprises; à vous de leur présenter votre projet sous son meilleur aspect.

Nous vous souhaitons bonne chance dans vos démarches !

Présentez votre demande de sponsors à des investisseurs potentiels ? Cliquez-ici

1 - Introduction

2 - a/ Comment définir un projet ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

3 - a/ Comment réaliser un dossier efficace ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

4 - a/ Où trouver des sponsors ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

5 - a/ Comment négocier face aux futurs partenaires et aboutir aux contrats ?

b/ Les erreurs à ne pas commettre

6 - Pour Conclure

Exemple de dossier efficace pour
trouver des sponsors.

Modèle de contrats de sponsoring.