



PLANIFICATEUR DE CAMPAGNE MARKETING

Le marketing au niveau des clubs est le meilleur moyen de promouvoir votre club, de partager le bon travail que vous faites et d'attirer de nouveaux membres. Une campagne marketing réussie repose sur une planification rigoureuse.

Ce planificateur a été conçu pour vous aider à saisir les éléments fondamentaux d'une campagne marketing, qui vous aideront à atteindre les meilleurs résultats.

1. Décrivez l'activité de service de votre club et son objectif

2. Quelle est la date de votre activité de service ?

3. Quels buts poursuivez-vous avec votre campagne marketing ?

4. Qui ciblez-vous avec votre campagne marketing ?

Membres potentiels

Donateurs éventuels

Responsables locaux

Autres _____

5. Quelle sera la tonalité de votre campagne marketing ?

Chaleureuse, engageante, conversationnelle : « Nous sommes impatients de vous rencontrer — passez à notre stand pour dire bonjour. »

Dynamique et amusante : « Engagez-vous pour l'environnement ! Participez et partagez notre action écologique ! »

Professionnelle : « Participez à notre prochain projet et découvrez comment participer au changement dans votre communauté. »



6. Quels messages clés captureront l'attention de votre public et les motiveront à agir ?

REMARQUE : Assurez-vous que vos messages clés sont bien adaptés au public visé.

Canaux et stratégies marketing

Savoir comment promouvoir votre campagne et quels supports utiliser sont des étapes clés pour élaborer une campagne réussie. Consultez le tableau en page 5 pour structurer votre action marketing ainsi que les exemples pour illustrer son fonctionnement et trouver des idées marketing.



REMARQUE : Élaborer un plan de marketing en prenant en compte tous les temps de promotion : **avant, pendant et après l'événement.**

REMARQUE : Lors de l'élaboration de vos stratégies marketing, **veillez à utiliser les logos et emblèmes adéquats.** Vous avez des doutes sur ceux à utiliser ? Vous pouvez les trouver sur lionsclubs.org/fr/resources-for-members/resource-center/logos-and-emblems.



► ASTUCES MARKETING :

- **Avant l'événement** : Des actions pour attirer les gens à votre événement.
- **Pendant l'événement** : Des supports marketing distribués lors de votre événement pour encourager les participants à rejoindre votre club ou à s'impliquer dans votre projet de service.
- **Après l'événement** : Des actions de relance pour continuer à captiver l'attention des personnes non affiliées et les inciter à soutenir votre club.

Canaux : Voici quelques approches efficaces

- Réseaux sociaux
- Marketing en ligne
- Marketing imprimé

Stratégies : Voici quelques supports marketing utiles.

- Publications sur les réseaux sociaux
- Dépliants ou brochures
- Communiqués de presse
- Courriels
- Vidéos promotionnelles
- Publipostage
- Petits cadeaux
- Annonces dans les journaux ou à la radio
- Panneaux publicitaires
- Publicités numériques



Prêts à créer vos supports marketing ? Découvrez les outils et ressources utiles disponibles sur la [page web Importance du marketing](#). Vous y trouverez des modèles personnalisables de la marque, des graphismes pour les réseaux sociaux, des outils de relations publiques, des vidéos d'information et bien plus encore.

À noter : N'oubliez pas qu'une campagne bien planifiée est essentiel pour augmenter les chances de remporter le Prix Marketing du Lions International. Si vous postulez pour le prix, profitez de cette ressource pour orienter la planification de votre campagne.



	Canaux	Stratégies	Sujet	Date	Responsable	Budget
Exemples	Réseaux sociaux	Évènement Facebook	Informations	3/12-10/12	Lion Anna	0 USD
	Imprimer	Tract	Informations	3/12-10/12	Lion Bill	10 USD
Avant l'évènement						
Pendant l'évènement						
Après l'évènement						

