

FICHE ACTION

BIEN PREPARER SA RENTREE

Pourquoi ?

La période de la rentrée scolaire est prépondérante dans la vie des clubs car elle détermine souvent si la saison va être bonne ou pas sur le plan des effectifs.

Il est donc fortement conseillé de mener dès le début du mois de septembre quelques actions visant à attirer de nouveaux adhérents, et à fidéliser ou faire revenir les anciens.

Quelles actions ?

Les forums des associations sont organisés dans la plupart des communes françaises début septembre et constituent une excellente vitrine pour nos clubs.

D'une manière générale, les retombées en termes d'inscriptions seront plus importantes si le club ne dispose pas que d'un simple stand, et s'il peut installer une ou plusieurs tables pour faire pratiquer l'activité. Le fait d'avoir un robot lance-balles ou un radar mesurant la vitesse des balles envoyées est également un vrai plus (ces accessoires sont désormais peu onéreux).

Il faudra bien sûr veiller en amont à préparer un tract de présentation du club que l'on distribuera aux personnes de passage contenant notamment les coordonnées du club, les créneaux d'ouverture et les tarifs.

S'il y a un magasin Décathlon à proximité de votre club, contactez-le afin de savoir s'il organise une **opération Vitalsport**. Cette dernière est calquée sur le modèle du forum des associations et est souvent très porteuse pour les associations qui y participent.

Si votre commune n'organise pas de forum des associations ou en complément de cette action, vous pouvez également organiser une **journée portes ouvertes**. Reportez-vous à la fiche-action qui existe sur ce thème et qui se trouve sur le site de la Ligue dans la rubrique La Ligue – Plan Ligue 2018-2024.

Dans le même esprit, l'organisation d'un **tournoi de rentrée** pourra également s'avérer très utile. Ce tournoi sera bien sûr destiné aux membres du club afin de les remobiliser après la coupure estivale, mais il peut être intéressant pour l'occasion de l'ouvrir aux anciens licenciés (si vous n'avez plus leurs coordonnées, vous pourrez souvent les retrouver sur SPID) et aux non-licenciés.

Mais encore ?

Sur ce tournoi comme sur la journée portes ouvertes, pensez à mobiliser tous les membres du club, jeunes et adultes, afin de les inciter à faire venir leurs familles, amis et connaissances... c'est simple et ça marche !

Vous pouvez très bien lancer à cette occasion un petit concours de parrainage qui récompensera les membres du club qui feront venir le plus de personnes extérieures en leur faisant bénéficier par exemple de réductions sur la cotisation ou de bons d'achats en matériel.

Si vous avez touché des jeunes sur des actions promotionnelles effectuées durant la saison précédente (PPP, actions auprès des scolaires...) et que vous avez leurs coordonnées, c'est le bon moment là aussi pour les relancer.

Afin que ces actions ne restent pas un « coup d'épée dans l'eau », n'hésitez pas non plus à proposer aux participants quelques séances de découverte gratuites.

Soigner la communication

Pour que ces opérations soient efficaces, il faudra veiller à bien communiquer, en interne bien sûr, mais surtout en externe : articles dans la presse locale, campagne d'affichage dans les commerces, les entreprises, les lieux publics, site internet et page facebook du club que l'on aura pris soin de mettre à jour !

Pour les clubs qui n'auraient pas de site, nous vous rappelons que la Ligue propose de vous en créer un entièrement gratuitement (contacter Laurent LOUVEL – voir coordonnées ci-dessous).

Comme chaque année, pour vous accompagner lors de vos différentes opérations de promotion ou pour décorer votre salle, la FFTT met également gratuitement à votre disposition un kit de rentrée qui est composé de 12 affiches, et dont la livraison est prévue début septembre.

L'information a été relayée sur le site de la Ligue et le délai pour le commander est désormais dépassé mais les éventuels retardataires pourront contacter le service communication de la FFTT au 01 53 94 50 03 ou le secrétariat de la Ligue au 04 72 81 94 59 en cas de besoin.

Demandez vos fiches actions auprès de Ligue

AURA : contact@laura-tt.fr

En savoir + : www.lauratt.fr

Référent Ligue : Laurent LOUVEL

l.louvel@laura-tt.fr 06.61.87.97.28