



POURQUOI LES STARTUPS SPONSORISENT DES CLUBS DE SPORT AMATEURS ?

📅 mars 21, 2017



Nous avons discuté avec Marie-Delphine Sanchis, responsable commerciale d'une startup niçoise, SMS Factor. Elle nous explique pourquoi cette startup a décidé de sponsoriser des clubs de sport amateur et notamment deux clubs de sport féminin. Interview.

Pouvez-vous présenter SMS Factor et votre rôle dans la startup ?



SMSFactor est une plateforme spécialisée dans l'envoi de SMS pro, nous proposons à nos clients un outil en ligne sur lequel ils peuvent intégrer leur fichier client, taper leur message et envoyer à toute la liste. Ils auront également après chaque envoi les statistiques qui s'y rapportent. Nous proposons également une **API SMS** pour gérer l'envoi de SMS automatiques à travers un logiciel, un site internet ou une application mobile. Au cours des dernières années, nous avons également lancé plusieurs modules autour du SMS comme le sondage, vote par SMS, le mail to SMS, et d'autres sont encore à venir...

En charge du développement commercial de la société, je m'occupe de chouchouter nos anciens clients et d'en trouver des nouveaux. Nous sommes toujours à la recherche de la satisfaction de nos clients, c'est pour cela que nous écoutons leur besoin et que nous essayons au maximum de leur proposer une plateforme et des services adaptés à ces besoins.

Vous avez décidé d'accompagner 3 clubs de sport locaux en handball féminin, hockey sur glace et football féminin. Tout d'abord est-ce du sponsoring, du parrainage ou du mécénat ?

Un peu les trois j'ai envie de dire, ces actions sont la volonté de Sébastien, notre Président. Il est passionné de sport et quand il a l'occasion d'aider ou d'accompagner une équipe, quel que soit le sport, c'est le premier à dire oui !

Comment avez-vous sélectionné ces 3 clubs ?

Cela s'est fait à chaque fois, au fil des rencontres, pour le Carros handball c'est un ami qui lui a présenté le projet, pour le hockey son fils joue en U9 chez les Aigles de Nice et pour l'ASM FF c'est suite à une rencontre avec Thomas qui s'occupe des partenariats du club.

Quels types d'actions d'accompagnement avez-vous réalisé pour ces 3 clubs ?

Nous avons pour ces 3 clubs financé une partie de leurs équipements sportifs (maillots, shorts, survêtements). Nous comptons également les ajouter sur notre site dans une page partenaire et plus généralement dans des actions de communication sur nos réseaux sociaux.

Vous accompagnez 2 clubs de sport féminin. Pour vous quels sont les avantages en termes d'image que peut vous apporter le soutien à des sports féminins ?

Pendant longtemps notre équipe a été composée majoritairement de femmes, même aujourd'hui nous n'arrivons pas encore à l'équilibre Homme/Femme et cela fonctionne bien ! Le partenariat avec des équipes féminines correspond donc à l'image de notre société. Le boss, Sébastien n'a aucun mal à assumer ce manque de parité inversée.

De quelle manière communiquez-vous sur ces actions auprès de vos clients ? Le soutien de l'AS Monaco Football Féminin vous permet-il de faciliter le travail de prospection commerciale et le démarchage de nouveaux clients par exemple ?

Nous communiquons essentiellement via les réseaux sociaux sur les partenariats que nous faisons. Cela fait partie d'une politique de communication globale et il est difficile d'évaluer d'éventuels retours commerciaux.

Mais les actions mises en place par l'AS Monaco Football Féminin pour mettre en relation leurs partenaires, nous apporteront forcément des rencontres intéressantes.



L'AS Monaco Football Féminin est très présent sur le web et sur les réseaux sociaux. Est-ce que le fait que le club ait une grande communauté de fans sur les réseaux sociaux a facilité votre choix d'accompagner le club ?

Le travail effectué sur les réseaux sociaux, par les responsables de l'ASM FF, est vraiment impressionnant. Mais encore une fois notre choix d'accompagner le club est un coup de cœur sur le projet dans sa globalité.

En France le football féminin est de plus en plus médiatisé. La France accueillera la Coupe du Monde de football féminin en 2019 et Nice est une des villes candidates à l'organisation de la Coupe du Monde. Pensez-vous qu'accompagner un club de football féminin est un pari sur l'avenir ?

Bien sûr ! et j'espère qu'après 2019, SMSFactor pourra continuer à soutenir ce sport et principalement l'AS Monaco Football Féminin, même quand le club sera en D1 😊

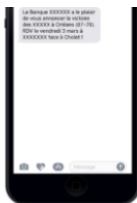
Comment SMSFactor mesure-t-il le ROI de ses investissements en sponsoring sportif ? Et comment décide-t-il de renouveler un partenariat ?

Nos actions en sponsoring sportif sont faites uniquement sur des coups de cœurs, je ne pense pas qu'il y est derrière une réelle volonté de ROI. Et dans tous les cas cela permet également d'augmenter la notoriété de notre marque, et de communiquer sur ces actions.

Votre startup est une plateforme d'envoi de sms. Les clubs de football professionnels évoluent dans des stades de plus en plus connectés. A côté de cela les clubs amateurs essaient d'avoir une présence en ligne. Comment pensez-vous que les clubs de sport amateurs ou professionnels pourraient utiliser le canal des sms pour trouver de nouveaux sponsors/communiquer auprès de leurs licenciés?



Le canal SMS peut être utilisé dans de nombreux cas, il peut servir à prévenir les partenaires et sponsors des scores des matchs, prévenir de modification de planning sur les entraînements des équipes et donc permettre au coach de communiquer avec ses joueurs.



En gestion de crise également en cas d'annulation de match ou autre il permet de prévenir les spectateurs ou encore de rappeler les événements liés au sponsoring.

Il peut servir d'outil promotionnel pour annoncer des promotions sur les places des matchs les moins remplis.

Pour trouver de nouveaux sponsors cela peut être un atout car le club peut proposer à une société de payer l'envoi des **SMS Marketing du club** en contre partie de son nom imposé en début ou fin de chaque message. Cela, rapporté au nombre de destinataires, peut faire un coup de pub pour

peu d'investissement.

Quel message voudriez-vous faire passer aux startups qui hésitent à sponsoriser ?

N'hésitez pas à le faire, grâce au sponsoring vous aiderez les clubs qui en ont besoin et vous rencontrerez beaucoup de personnes passionnées, sympathiques et qui chercheront également à vous aider dans votre développement de business. Faire du Sponsoring permet d'élargir son réseau dans une ambiance particulièrement agréable et cela dans une relation de gagnant-gagnant.

Merci à Marie-Delphine d'avoir répondu à nos questions. Nous souhaitons une bonne continuation à SMS Factor et espérons que la startup continuera longtemps cette belle initiative qu'est le soutien des clubs de sport amateurs.

L'auteur de cet article



Vanessa

Freelance spécialisée en digital et sport je suis passionnée de digital et football, je vous raconte à travers ce blog les belles histoires de celles et ceux qui font le sport : professionnels, entrepreneur(e)s, clubs, marques, sportives et sportifs. Je m'intéresse particulièrement à toutes les best practices qui permettent de lier les mondes du sport et de l'entertainment.

Convaincue que le sport a le pouvoir de changer le monde, j'espère que ce blog vous offrira une petite dose d'inspiration pour faire partie des Makers : ceux qui créent aujourd'hui le sport de demain.



Ces articles pourraient aussi vous intéresser !



Rugby et Influence : La stratégie social media gagnante de la Ligue Nationale de Rugby pour faire briller le TOP 14

[LIRE LA SUITE](#)



Comment booster l'engagement des fans et augmenter ses revenus grâce à la gamification ?

[LIRE LA SUITE](#)



Angel City FC : l'équipe féminine de football qui vaudra 1 milliard \$?

[LIRE LA SUITE](#)

CHAMPIONS DU DIGITAL



[Mentions Légales](#)

[Contact](#)

Champions du digital est dédié aux sportifs, étudiants et professionnels du sport qui veulent s'informer sur les meilleures pratiques du digital et du sport. Ce blog a aussi pour but de mettre en lumière les champions du digital : les sport makers de l'ombre qui façonnent le sport d'aujourd'hui

