

DERBY

RELATIONS PUBLIQUES / ÉVÉNEMENTIEL

NOS SOLUTIONS GOLF B TO B

www.agencederby.com





UNE DÉMARCHE INNOVANTE

Comme cela est le cas dans ses autres activités de conseil et d'hospitalité, DERBY prend en compte vos besoins pour ensuite vous apporter la solution personnalisée la plus appropriée.

Ainsi, avant toute recommandation, les critères suivants devront être identifiés :

Lieu de l'opération : Paris / Ile-de-France, province, étranger

Nombre de journées

Période de l'année optimale pour organiser ce type d'opérations

Jour à choisir (week-end ou jour en semaine)

Cible des invités : clients, prescripteurs, prospects, réseau, interne, presse / leaders d'opinion...

Profil des invités :

- Quel niveau de pratique ?
 - Golfeurs expérimentés
 - Golfeurs occasionnels
 - Débutants
 - Quel profil CSP ?
-

Nombre idéal de personnes à convier





LES 3 TYPES DE DISPOSITIFS LES PLUS SOUVENT PRÉCONISÉS

En fonction des éléments fournis, DERBY élabore ensuite sa meilleure préconisation, en s'appuyant, le plus souvent, sur l'un des trois concepts suivants :

Journée Golf B to B :

- 20 à 150 participants, sur invitation
- Privatisation totale du golf
- Accessibilité à tous vos invités, golfeurs ou non golfeurs
- Exemple de budget : 10 000 € HT, sur la base de 30 personnes

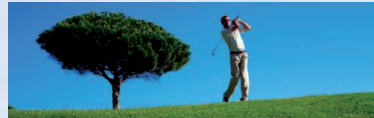
Journée Golf B to B Exclusive :

- Pour un groupe de 3 à 9 privilégiés, bons golfeurs (entre 0 et 24 d'index)
- Sur un parcours prestigieux (St-Nom-la-Bretèche, L'Albatros, La Boulie...)
- Systématiquement encadrée par un pro de grand renom
- Possibilité d'envisager ce type d'opération sur 48 heures, sur un golf prestigieux de province : Spérone, Chiberta...

« Votre Nom » Golf Tour :

- Plusieurs opérations sur toute la France, en fonction de vos implantations régionales
- Possibilité d'une finale nationale, clôturant le Tour
- Sans contrainte en terme de nombre de participants sur chaque étape
- Homogénéité de votre communication régionale et nationale autour d'un même dispositif





LES FONDAMENTAUX DE NOTRE CAHIER DES CHARGES

Organisation sportive et remise des prix

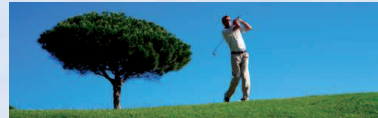
- DERBY intervient en amont de l'opération jusqu'au jour J, avec un reporting hebdomadaire en fonction d'un rétro-planning établi à l'avance.
- Le cahier des charges de l'Agence est défini d'un commun accord avec vous, et ce en fonction de l'implication de vos ressources internes.

Parmi les principaux points de sa mission :

- > Sélection du parcours le plus adapté à l'opération
- > Suivi des relations avec les responsables du golf choisi
- > Envoi du carton d'invitation à tous les invités ciblés
- > Prise en charge des relances des invitations, sur la base du listing fourni, et gestion des désistements en fonction d'une liste « cachée »
- > Elaboration du fil conducteur de l'opération
- > Organisation sportive et technique de la journée : choix de la formule de jeu, gestion des inscriptions, constitution des parties, planification des horaires de départ, enregistrement et homologation des résultats, préparation des résultats pour la remise des prix.
- > Direction du Tournoi assurée par un Directeur de compétition confirmé
- > Accueil et encadrement de l'opération par des collaborateurs qualifiés de l'Agence.

Restauration

- DERBY prend en charge le suivi des relations avec le traiteur ou/et le restaurateur choisi, pour toutes les prestations de catering retenues :
 - Café d'accueil
 - Cocktail déjeunatoire
 - Collation
 - Cocktail de remise des prix
 - Dîner de clôture
- Toutes les propositions de l'Agence font l'objet, dans ce domaine, de recommandations (menus, décoration, alternatives budgétaires...).



LES FONDAMENTAUX DE NOTRE CAHIER DES CHARGES

Supports de communication et signalétique

- DERBY est à même de réaliser l'ensemble des supports de communication indispensables à la réussite de l'opération :
 - Carton d'invitation
 - Leaflet
 - Programme de la journée
 - Tout document de communication utile le jour de l'événement
- DERBY peut, en outre, apporter son savoir-faire en amont, dans le cadre de l'élaboration de la charte graphique de l'opération.
- DERBY réalise également toute la signalétique « terrain » nécessaire : fléchage, panneaux terrain, quickboards...
- A ces différents titres, l'Agence assure le suivi des relations avec l'ensemble des fournisseurs sélectionnés.

Débriefing et bilans fournis par l'Agence

Dans les 15 jours suivant la tenue de l'événement ou de la dernière journée de l'opération.





LES "PLUS" DERBY

Dans le cadre de sa démarche innovante, DERBY préconise, en complément de sa recommandation initiale, des suggestions destinées à améliorer qualitativement l'ensemble de la prestation.

Parmi les plus prisées :

- **Participation de quelques personnalités** du monde du sport et des média, telles que : Nelson MONFORT, Gérard HOLTZ, Lionel CHAMOULAUD, Jean-Pierre PERNAUT, Stéphane TORTORA, Philippe CANDELORO, Antoine KOMBOUARE...

- **Parrainage de l'événementiel** par un pro de golf de renommée, choisi en fonction du budget disponible et du calendrier international. Intervention de ce parrain tout au long de la journée, sur le parcours, avec conseils à l'appui prodigués à tous les joueurs, et participation à la remise des prix.

- **Organisation de la remise de prix « clefs en mains » :**

- Animation par l'une des personnalités présentes
- Dotations en prix de qualité
- Attribution de prix spéciaux

- **Mise en place d'animations :**

- Concours de drive (avec le parrain de l'épreuve, par exemple)
- Concours de précision
- Concours de putting, accessible aux débutants
- Initiation et practice encadrés par des moniteurs sélectionnés par DERBY

- **Les « plus » DERBY en terme de servicing :**

- Mise à disposition d'un photographe professionnel, avec possibilité d'offrir à l'issue de la manifestation une photo de chaque participant en action
- Servicing sur le parcours : eau, barres énergétiques, snacking... fourni en voiturette par du personnel DERBY
- Balles, tee et polo personnalisés remis à chaque participant