AUDIENCE

CONSEILS EN ENTREPRISE

Créer votre événement et générer des fonds

PME, PMI, TPE

Associations

Fondations

Institutions

Un événement coûte de l'argent mais il peut en rapporter

Créer votre événement

Vous souhaitez marquer un anniversaire ou mieux faire connaître votre entreprise.
Votre budget est limité, comment faire ?

Audience peut vous aider

Exposer vos objectifs : un événement pour qui ? Pourquoi ?

Définir le concept du projet en fonction des objectifs fixés

Développer un projet vendeur et une stratégie opérationnelle

Développer un budget de réalisation et mettre en place un concept de financement

Développer une stratégie de communication.

Définir les valeurs pour les sponsors, donateurs et annonceurs

Préciser le concept de l'événement : lieu, date, programme, fil rouge

Récolter des fonds pour financer l'événement et pour imaginer d'autres projets

Clés de réussite

Préparer l'événement assez tôt

Créer dès le départ un climat de confiance entre vous et nous

Former les équipes

Motiver vos collaborateurs

Lister les prescripteurs et les soutiens financiers potentiels

Ne pas se mettre des barrières dès le départ : elles arriveront toutes seules !

Viser des projets ambitieux, innovants, réalistes et enthousiasmants

Nous vous apportons des solutions personnalisées et une approche toujours pragmatique

AUDIENCE
CONSEILS EN ENTREPRISE

Les points forts d'Audience

Une équipe de seniors avec de l'expérience cumulée
Anciens cadres d'expérience, tous les membres d'Audience ont assumé des responsabilités de haut niveau dans différents domaines

Sans attache professionnelle, indépendant financièrement
Le gain n'est plus notre priorité, d'où un coût raisonnable pour nos clients

Larges compétences pour aider un responsable d'entreprise
Expérience dans tous les domaines de l'entreprise : production, organisation, ressources humaines, financier, marketing, communication, organisation d'événements

Réseaux importants, issus d'horizons et de domaines différents
Ayant travaillé dans des horizons et des domaines d'activité différents, chaque membre dispose d'un réseau complémentaire à ceux de ses collègues

Pragmatiques, un minimum de rapports écrits
Nous mettons le doigt sur les éléments clés de votre situation et vous proposons des axes de solutions adaptées à vos besoins

On étudie, on propose, on aide à la mise en place, on contrôle
Donner des solutions est toujours possible, mais nous vous aidons à les mettre en place, afin qu'elles vous apportent rapidement des résultats

On avance avec le client
Nous proposons un mandat, vous l'acceptez, nous travaillons ensemble !

Processus d'un mandat

Un ou deux entretiens gratuits pour faire connaissance et comprendre vos besoins

Proposition de mandat fixant objectifs et cahier des charges des conseillers, le plan de travail, les délais, les coûts et les conditions

A la signature du contrat, nous précisons le calendrier et fixons les dates des entretiens avec le client

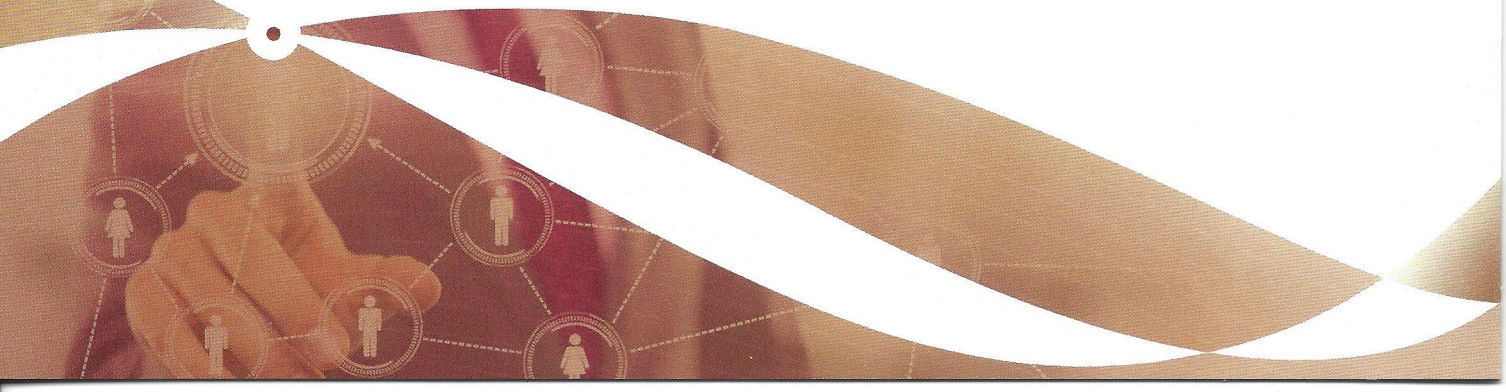
Facturation à l'heure ou sous forme de forfait

A l'issue du mandat, nous présentons oralement un rapport écrit

Deux semaines après la remise du rapport, nous faisons le point sur la mise en place des propositions acceptées et pour envisager une éventuelle suite de collaboration.

AUDIENCE

CONSEILS EN ENTREPRISE

Une autre approche de votre métier !

www.audience-conseils.ch