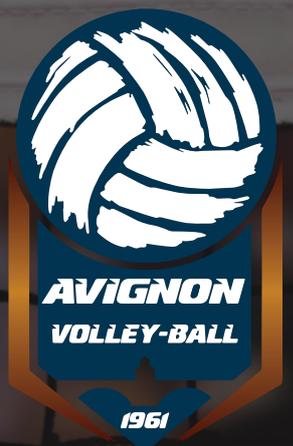


“

POUR MON IMAGE,  
JE FAIS LE CHOIX  
DE L'AVIGNON  
VOLLEY CLUB

”



# un CLUB

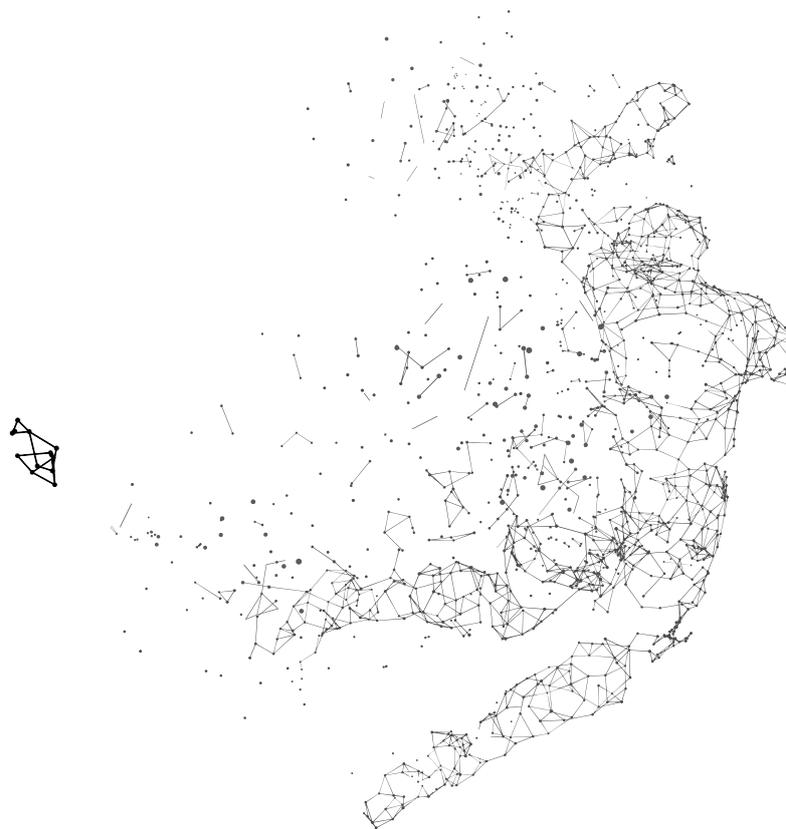
En 1951, et jusqu'en 1954, l'équipe de volley d'Avignon est une section du SO Avignon, le club de Rugby à XIII de la ville, avant de devenir la section Volley-ball de l'ES Avignon, club de basket-ball.

Ce n'est qu'en 1961, à l'initiative de Jean Di Giantommaso, que le club est fondé et devient indépendant, l'Avignon Volley-Ball est né.

En 1979, l'AVB se hisse pour la toute première fois dans l'élite du volley-ball français, alors nommée 1<sup>re</sup> division nationale. Classé 9<sup>e</sup> à l'issue de la saison, Avignon est relégué en 2<sup>e</sup> division. Le club vauclusien va faire l'ascenseur entre les différents niveaux nationaux, avant de se stabiliser en Nationale 1B et de retrouver l'élite en 1994.

Aujourd'hui, le club part sur une nouvelle dynamique et sur de nouvelles technologies. L'objectif est de remonter en ligue B et attendre la Ligue A dans les prochaines années.

Notre club via différentes actions c'est investi dans le secteur jeune et amateur sans oublier son côté professionnel évidemment qui est la vitrine de celui-ci.



# devenir PARTENAIRE

“

Parce que je cherche à **soutenir mon image** sur un sport qui m'offre un fort rayonnement local et régional, propice à servir mon recrutement de clientèle en région.

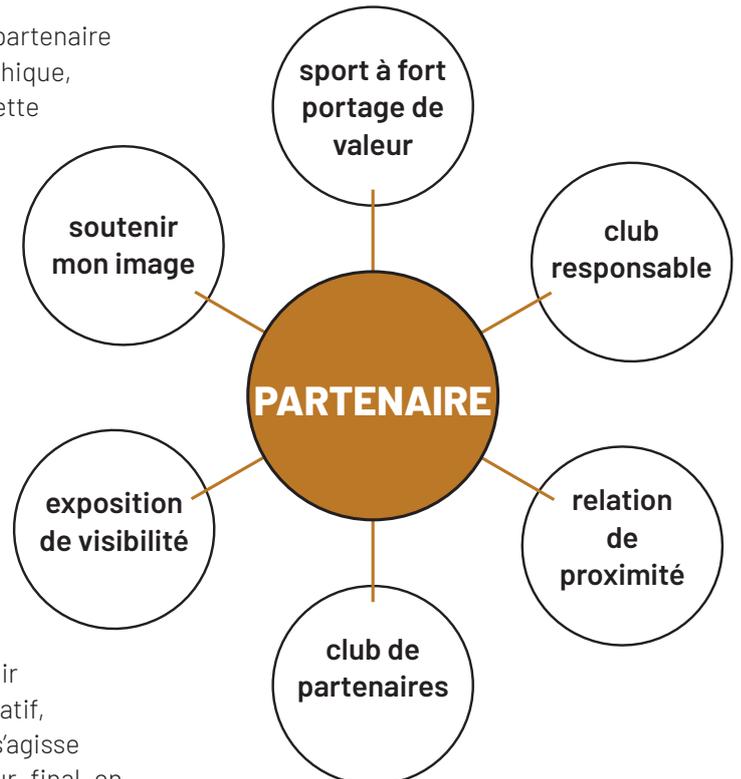
Parce que je souhaite que mon entreprise soit partenaire d'un **sport à fort portage de valeur** : Ethique, Respect, collectif,...et qui est en plus depuis cette été Champion Olympique !

Parce que je me retrouve dans un **club responsable**, investit dans les questions d'environnement, avec un club qui s'engage avec une vraie charte d'engagement écologique en lien avec ses spectateurs, ses adhérents et ses partenaires.

Parce que je souhaite pouvoir tisser de vrais **relation de proximité** avec l'environnement institutionnel qui le soutien tel la ville d'Avignon.

Parce que je veux rejoindre un **club de partenaires** avec qui demain je vais pouvoir commercer et développer un réseau collaboratif, identifier et exploiter des opportunités, qu'il s'agisse du public entreprise B2B ou du consommateur final en approche B2C.

Parce que je vais pouvoir disposer d'une **exposition de visibilité** agile, simple, qu'aucun autre sport m'offrira : abonnés, affichage lors des matchs, communication social media...en ayant la possibilité d'aller jusqu'à faire venir le club à moi !



”

## UN CLUB ENGAGÉ



Suppression de l'utilisation des bouteilles plastiques

Déplacement en train & covoiturage lorsque cela est possible

Achats chez les producteurs locaux et choix des circuits courts

Actions et sensibilisations au recyclage et au tri sélectif

Mise en place d'une charte interne de bienveillance écologique

Utilisation des textiles écologiques Macron

# à chacun son PARTENARIAT



## PACK AUDIENCE

### Communication Licenciés

- Newsletter du club (fréquence 1 fois / trimestre)
- Faire de nos licenciés vos clients de demain : promotion des offres "licenciés" proposées par le partenaire

### Communication Grand public

- Publi-rédactionnel sur le site internet : partenaire de l'Avignon Volley-Ball
- Publication mensuelle social média : relais actualité de l'entreprise partenaire, 3 fois par an en format "content marketing"
- QUIZ Partenaire : places à gagner sur le social média, offertes par le partenaire
- Logo sur les actions RSE du club
- Logo sur le photo call après-match d'interview des joueurs.

### Communication Jour de Match

- 2 panneaux bord de terrain
- 1 bannière 3 m x 1 m
- Logo sur les affiches du match
- Logo sur la billetterie
- Affichage logo lors de la retransmission des matchs sur LNV live

### Audience

- 300 licenciés
- 4000 followers social média
- 400 spectateurs moy/match

### Audience cumulée sur l'année

- 40 000 spectateurs

## PACK EXPERIENCES

### A l'année

- 6 sièges abonnés numérotés et réservés au plus près du terrain "Façon NBA"
- 6 maillots dédicacés

### Animation relation client

- 1 coup d'envoi du match : photos équipes avant match + passe coup d'envoi
- Goodies : casquettes
- 1 dédicace des joueurs par an directement dans le vestiaire + photo presse
- Espace après-match : 3 fois dans l'année à la Bodéga avec présence joueur et présentation du capitaine

### Communication Grand Public

- Publi-rédactionnel Site Internet du club
- Publication social média Relais actualité du partenaire 3 fois par an en format content marketing et story

### Communication Licenciés

- Newsletter licenciés et abonnés => 4 fois par an

## PACK OFFICIEL

### A l'année

- 6 sièges réservés et privés au bord du terrain entre le 5<sup>ème</sup> et 10<sup>ème</sup> rang
- 6 maillots officiels dédicacés + casquettes
- Logo maillot officiel
- Naming tribune
- Espace après-match à la Bodega avec rencontre capitaines + bouteilles & planches

### Expérience & Relation Clients

- 1 dédicace une fois par an dans le vestiaire + photo partenaire + 6 maillots pour les dédicacés des joueurs
- Visite de l'équipe dans votre entreprise avec remise de maillot dédicacé avec la presse "L'Avignon Volley en direct de ..."
- Communication Licenciés
- Communication Abonnés & Licenciés
- Newsletter du club (fréquence 1 fois/trimestre)
- Faire de nos licenciés vos clients de demain : promotion des offres "licenciés" proposées par le partenaire

### Communication Grand Public

- Publi-rédactionnel sur le site internet : partenaire de l'Avignon Volley-Ball
- Publication mensuelle Social media : relais actualité de l'entreprise partenaires, 3 fois par an en format « content marketing »
- QUIZ Partenaire : Place à gagner sur le social media, offertes par le partenaire.
- Logo sur les actions RSE du club
- Logo sur le photo call après-match d'interview des joueurs.

### Communication JOUR de MATCH

- 4 panneaux bord de terrain
- 2 bannières 3 m x 1 m
- Logo sur les affiches du match
- Logo Billetterie
- Affichage logo lors de la retransmission des matchs sur LNV live



# PACK EPHEMERES

LE PRINCIPE : CHOISIR UN CONTENU  
UNE FOIS DANS L'ANNEE

## COUP DE COM – RELATION CLIENT !

### Le BACK STAGE

- Jusqu'à 50 places tribunes pour votre événement clients
- Goodies Casquette
- 4 panneaux bord de terrain
- Rencontre joueur après match à L'ESPACE APRES-MATCH

## COUP DE COM RELATION CLIENT

### L'APRES-MATCH

- Bodéga aux couleurs de votre entreprise
- ESPACE APRES-MATCH avec présentation Capitaine + Photos + Maillots pour l'ensemble des invités pour dédicaces (Jusqu'à 50 maximum)

## LUMIERE DANS LES YEUX !

- Pour les enfants de vos clients !
- Places tribunes pour vos clients
- Maillots joueurs dédicacés
- Un temp de 15 min avec les joueurs après match pour les enfants sur le terrain (quelques passes, conseils...)



# PACK OUTDOORS

FAITES VENIR  
L'AVIGNON VOLLEY À VOUS !

## OUTSIDE - TEAM BUILDING

- Tournoi salarié en présence des joueurs
- Soirée avec les joueurs
- Dedicaces, photos live
- Places pour le prochain match offertes à tous les salariés

## INSIDE - EVENEMENT ENTREPRISE

- Déplacement de l'équipe au sein de votre entreprise
- Dedicaces, photos Live
- Communiqué de presse pour annonce de la présence des joueurs à votre événement



# PACK SOCIOS

JE SOUTIENS MON CLUB  
TOUT SIMPLEMENT !

- Tous les match gratuits à l'année pour deux personnes
- L'apéro "socio" avec un drink offert à la Bodéga par match
- 2 maillots officiels



#### PARTENAIRES INSTITUTIONNELS



**AVIGNON**  
Ville d'exception

#### PARTENAIRE PREMIUM



#### CONTACT

##### AVIGNON VOLLEY BALL

BP 10231 • GYMNASSE ROUMANILLE  
19 AVENUE DE LA CROIX ROUGE • 84000 AVIGNON  
Tél. : 04 90 87 17 32  
e-mail : avignonvolleyball@numericable.fr

##### Stéphane Tourres

Chargé du développement  
Tél. : 06 30 31 61 27

[www.avignonvolleyball.fr](http://www.avignonvolleyball.fr)

