



PLAN DE RELANCE SOLIDAIRE 2021

LES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS DE LA FFJDA

Ce document est à renvoyer à l'adresse action-relance@ffjudo.com

Tout élément d'illustration complémentaire (visuel, photos, vidéo) peut être joint à cette fiche.

TITRE DE L'ACTION OU DU PROGRAMME

Attirer des nouveaux licenciés dans nos Clubs AURA (Thème 1.3)

1. Ses Objectifs :

Mise en place du PARRAINAGE pour lutter contre la concurrence et fournir un service pour tous les publics en manque d'activités physiques, d'échanges sociaux et de convivialité.
Faire découvrir l'activité et Impliquer les licenciés actuels.

2. Le public visé :

Proposer à votre entourage (ami, membre de la famille, simple connaissance...) de s'inscrire au club et ainsi participer à toutes nos activités (cours extérieurs, cours intérieurs, visio, stages...). Enfants adultes, tout le monde est concerné.

Exemples : Enfants, adolescents, public périscolaire, classes de CE2, section UNSS, centre de loisirs, étudiants, personnes âgées en EPHAD, résidents d'IME

3. Son déroulement :

Faire un geste supplémentaire en direction des familles des licenciés (avantage financier) jusqu'au 31 Août.
Faire du lien social pour déjà créer moins de crainte de démarrer en cours d'année.
Si vous avez une ou plusieurs personnes qui sont intéressées, demandez-leur de se rapprocher de votre Professeur Principal pour qu'il explique le déroulement et la mise en place des activités propres à votre clubs. Faire des Flyers à distribuer aux licenciés qui se chargent de distribuer et ramener une personne avec lui.
Avoir de la visibilité en étant dans des parcs/ stades... si en extérieur.

Description des modalités de mise en œuvre de l'action proposée

4. Ses intérêts et bénéfices :

La formule parrainage licence fédérale « offerte » et cotisation club réduite pour 2020 2021 est toujours possible dans le cadre du plan de relance de la fédération et de ses clubs.
Donner envie à c'est nouveaux licenciés de revenir en septembre 2021 2022.

Pourquoi faire ce type d'action. Description des bénéfices recherchés par la mise en œuvre de l'action. Exemples : recrutement de nouveaux licenciés, établissement d'un partenariat avec une institution, fidélisation des licenciés pour la saison suivante, mobilisation de ressources financières pour le club, etc...)