

Check List en 10 points pour établir un cahier des charges de partenariat

- 1. Le pitch du projet de partenariat** : pourquoi choisir la voie du partenariat ?
- 2. Fiche signalétique partenaire** : Secteurs d'activité recherchés et à exclure / Implantation / Distribution / Positionnement (ex : nationale – grande distribution - challenger)
- 3. Présenter 3 valeurs clés pour le développement du partenariat** : valeurs de la plateforme de marque et/ou valeurs complémentaires recherchées
- 4. Cibles prioritaires** : si elle existe, la cible recherchée chez le partenaire est-elle inscrite dans le cœur de cible de l'Annonceur ? Quelle couverture de cible est acceptable ?
- 5. Stratégie marketing** : définir un ou deux objectifs majeurs (gain de clientèle, fidélisation, notoriété hors distribution classique, etc.)
- 6. Bénéfices attendus pour la marque** : en terme de valeurs, en terme de business, en terme de visibilité, en terme de création de leads, en terme d'animation du réseau de distribution, etc.
- 7. Bénéfices attendus pour la clientèle** : cadeau, offre commerciale, gain d'image, invitation événement, etc.
- 8. Moyens (de communication) disponibles** : on-line, physique, média, marketing direct, magasin, événement...
- 9. Moyens (de communication) recherchés chez le partenaire** : complémentaires, identiques, à développer ensemble et aussi financiers.
- 10. Planning des actions et ressources disponibles** (capacité à absorber les demandes partenaires – rythme et délais de mise en œuvre) + perspective moyen terme

Contact :
Patrice Laubignat – Directeur de LePartenariat
plaubignat@lepartenariat.com - 01 42 01 05 20

