

# La communication entre le commanditaire et le promoteur

## Ce que doit dire le promoteur au commanditaire

Qui est notre public cible?  
Voici comment nous sommes unique  
La force de notre marque  
Ceux qui composent notre équipe  
Ce qui nous différencie des autres  
Nos résultats depuis le début  
De quoi est composée notre offre  
Quelles sont les opportunités d'activation  
Que disent les médias de nous?  
Quels sont nos outils et notre portée sur les médias sociaux?  
Qui est notre porte-parole?  
Quels sont nos produits d'hospitalité?

## Ce que le commanditaire veut entendre du promoteur

Tes bénévoles diront quoi de moi ?  
Quels sont les avantages pour mes clients ?  
Tu m'offres quoi pour mon développement d'affaires ?  
Comment puis-je parler à tes participants ?  
Comment vais-je pouvoir leur faire comprendre mon unicité ?  
Comment puis-je mobiliser mon personnel à travers ton offre ?  
Comment supporter les causes qui me tiennent à cœur par ton projet ?  
La communauté vous endosse-t-elle ?  
Comment vas-tu m'aider ?  
Que puis-je faire pour t'aider ?

**Comment allons-nous atteindre nos objectifs communs?**

**Le Concierge Marketing** *pour plus d'argent dans vos coffres*

514.887.4506 / [info@leconciergemarketing.com](mailto:info@leconciergemarketing.com) / [www.leconciergemarketing.com](http://www.leconciergemarketing.com)