

## Coffre à outils de financement *FIRST*

### Section 5 – Relations avec les partenaires de l'équipe

Après qu'une équipe ait reçu un don, il est important de maintenir une relation de qualité avec ce commanditaire pour les opportunités futures et les possibilités de commandite. Montrez votre appréciation pour leur soutien en prenant le temps d'envoyer un message de remerciement approprié à l'entreprise ou la personne immédiatement après la réception du don. Ce premier message devrait simplement remercier le commanditaire pour son support et ne doit pas faire référence à une relation continue ou demander une contribution supplémentaire. Les interactions suivantes avec votre commanditaire pourraient permettre des discussions supplémentaires autour de l'élaboration d'une relation continue.

Pendant la saison, assurez-vous que le commanditaire reçoive les avantages et la reconnaissance entendues de la part de l'équipe (c'est à dire, en ajoutant leur logo sur le site de l'équipe ou sur le T-shirt ou sur le robot de l'équipe). Invitez les partenaires à assister à une réunion d'équipe ou événement local afin qu'ils puissent voir l'équipe en action. S'ils ne peuvent pas se rendre à un événement de l'équipe, prenez une photo d'équipe avec la mention « *Merci à nos commanditaires* » et envoyez-la leur après l'événement. Après la saison de compétition, contactez les commanditaires de l'équipe et organisez une démonstration du robot de cette année.

Il est important pour les équipes de rester en contact avec leurs partenaires tout au long de la saison. Un commanditaire ne devrait pas avoir des nouvelles de l'équipe qu'une fois par an, quand il est temps de recueillir un don. Les équipes doivent faire des efforts pour bâtir des relations de qualité avec leurs partenaires en les tenant régulièrement au courant des progrès, en leur rendant visite avec le robot, et en leur donnant l'occasion de venir visiter l'équipe. L'établissement de telles relations permet à un commanditaire de constater comment son investissement a été utilisé à bon escient, et assure le maintien d'une relation de qualité.

#### Points importants concernant les remerciements aux partenaires

- Envoyez une lettre de remerciement au commanditaire après votre premier contact;
- Organisez des communications ou des bulletins électroniques trimestriels pour les commanditaires afin de les garder à jour sur les activités de l'équipe et ses réalisations;
- Dirigez les partenaires vers les sites de médias sociaux utilisés par l'équipe;
- Organisez un événement «portes ouvertes» et invitez la communauté locale et vos partenaires à voir le robot avant la compétition;
- Assurez-vous que tous les commanditaires ont reçu la visibilité à laquelle ils avaient droit en fonction de leur niveau de partenariat;
- Invitez vos commanditaires aux événements, à savoir :
  - tournois et compétitions régionales officiels;
  - célébrations de fin d'année;
  - événements hors saison; ou
  - événements dans la communauté
- Prenez une photo de l'équipe lors d'un événement avec la mention « *Merci à nos commanditaires* »;
- Contactez le commanditaire et coordonnez une date pour que l'équipe puisse faire une présentation de la saison et une démonstration du robot;
- Identifiez s'il y a des possibilités de stages chez les entreprises partenaires qui pourraient être offerts aux étudiants de l'équipe.

## Exemples – Remerciement à un commanditaire

- L'équipe FRC 3176 offre à ses commanditaires une photographie encadrée de toute l'équipe avec une note manuscrite concernant le don



- L'équipe FRC 2240 a créé une vidéo de remerciement pour un de leurs principaux supporters



- L'équipe FTC 4924 donne à ses commanditaires une plaque pour les grands dons et un certificat pour les moindres dons

THE **TUXEDO PANDAS** likes to give a personalized Thank you to all their sponsors ...

With a nice Plaque for the biggest contributors



With a simple certificate for everyone



- L'équipe FTC 4982 crée elle-même des notes manuscrites de remerciement qu'elle envoie aux commanditaires et partisans clés de l'équipe



Dear Representative Kirkton,  
 I wanted to thank you for visiting us at our outreach event at the Farmers Market in Webster Groves this past Thursday! We're very thankful to have you as one of our most enthusiastic supporters in the Community. We'll be doing our very best this year, and we will keep you posted on our progress. We would love to visit you again at the Capitol once our new robot is finished!  
 Brandon and Team Cafe Bot

- L'équipe FRC 234 a conçu une bannière pour ses partenaires qui pourrait être accrochée dans une entreprise et qui montre tous les commanditaires et quelques faits sur la saison de l'équipe

- L'équipe FRC 3313 donne à ses commanditaires une plaque avec le logo de l'équipe et de l'entreprise

