

DOSSIER DE PRESSE



CLUB
DE L'HABITAT





Une communication innovante et performante
adaptée à toutes les entreprises
qui travaillent dans l'Habitat.

De grands noms du sport & des avantages exclusifs.





Parrain :
Michel HIDALGO

Capitaine :
Bruno BELLONE

Consultants :
Jean-Marc CHANELET, Pascal DESPEROUX, Marcel DIB,
Philippe JEANNOL, Christian LOPEZ, Franck SYLVESTRE ...





Présentation du concept

I) Présentation du concept

II) Les avantages du « Club de l'Habitat »

III) L'objectif d'avant-saison





I) Présentation du concept

Le « Club de l'Habitat » est un concept qui a vu le jour janvier 2009 à l'occasion du match de coupe de la Ligue Paris – Lens (14/01/2009).

Ce concept s'articule selon deux axes :

- 1) Les produits du « Club de l'Habitat »

- 2) Les relations publiques



I - 1) Les produits du « Club de l'Habitat »

De l'édition...

Réussir son Habitat, magazine reconnu dans la presse de l'habitat comme un support de qualité par son contenu et sa présentation.

A chaque parution, retrouvez les dernières tendances déco et shopping, des conseils pratiques, des reportages photos, et surtout des dossiers de fond sur les grands thèmes de l'habitat. Vous serez présent dans le Carnet Pro du magazine.



Chaque professionnel présent sur le site bénéficie d'un espace web réservé, avec sa carte de visite, une galerie photo, les appréciations des clients... Un véritable outil de prospection !



... au multimédia

Un concept novateur :

Associer au magazine un site internet éponyme (www.reussirsonhabitat.com), et permettre au lecteur, qui est aussi internaute, de trouver pour son projet : des idées, des conseils, les aides de l'état, les déductions fiscales, les produits et les entreprises pour les installer.





CLUB
DE L'HABITAT

I - 1) Les produits du « Club de l'Habitat »



Le but du magazine et du site étant d'apporter aux particuliers, ayant des travaux à réaliser dans leur habitat, des idées, astuces, matériaux, et surtout présenter des entreprises performantes.

Dans le magazine, ils trouvent ainsi la chronique de Cendrine DOMINGUEZ, des dossiers, reportages photos, coups de cœur, rubriques shopping et une partie consacrée au répertoire professionnel classé par métier et par secteur d'activité.

L'avantage du site Internet est de proposer un système d'évaluation des professionnels par leurs clients, ce qui permet de connaître en temps réel le sérieux d'une entreprise.





I - 2) Les relations publiques

Le parrain du « Club de l'Habitat » est Michel Hidalgo.

Les joueurs ayant participé à la saison passée et qui continuent sur la saison à venir sont : Bruno BELLONE, Jean-Marc CHANELET, Marcel DIB, Philippe JEANNOL, Amara SIMBA. Les joueurs qui vont normalement les rejoindre pour la saison à venir sont : Guillaume WARMUZ, Franck SYLVESTRE, Christian LOPEZ, Pascal DESPEROUX...

Le « Club de l'Habitat » propose un concept innovant qui permettra aux entreprises partenaires de passer une agréable soirée : avant-match, match, et après-match de Ligue 1 en compagnie d'un ancien international dans des lieux sélectionnés afin d'optimiser l'événement.

Au cours de la saison 2008/2009 le « Club de l'Habitat » aura permis à plus de 200 personnes de passer des soirées privilégiées. On dénombre à l'heure actuelle 23 entreprises clientes.





CLUB
DE L'HABITAT

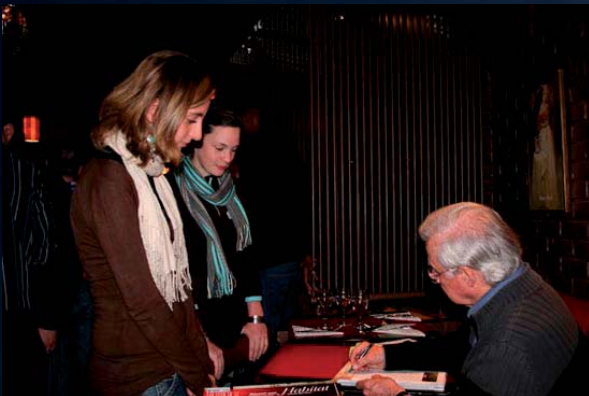
I - 2) Voici quelques photos de ces soirées



Marseille – Rennes (30/05/2009)
Bruno BELLONE



Lyon – Paris (24/04/2009)
Jean-Marc CHANELET et Bruno BELLONE



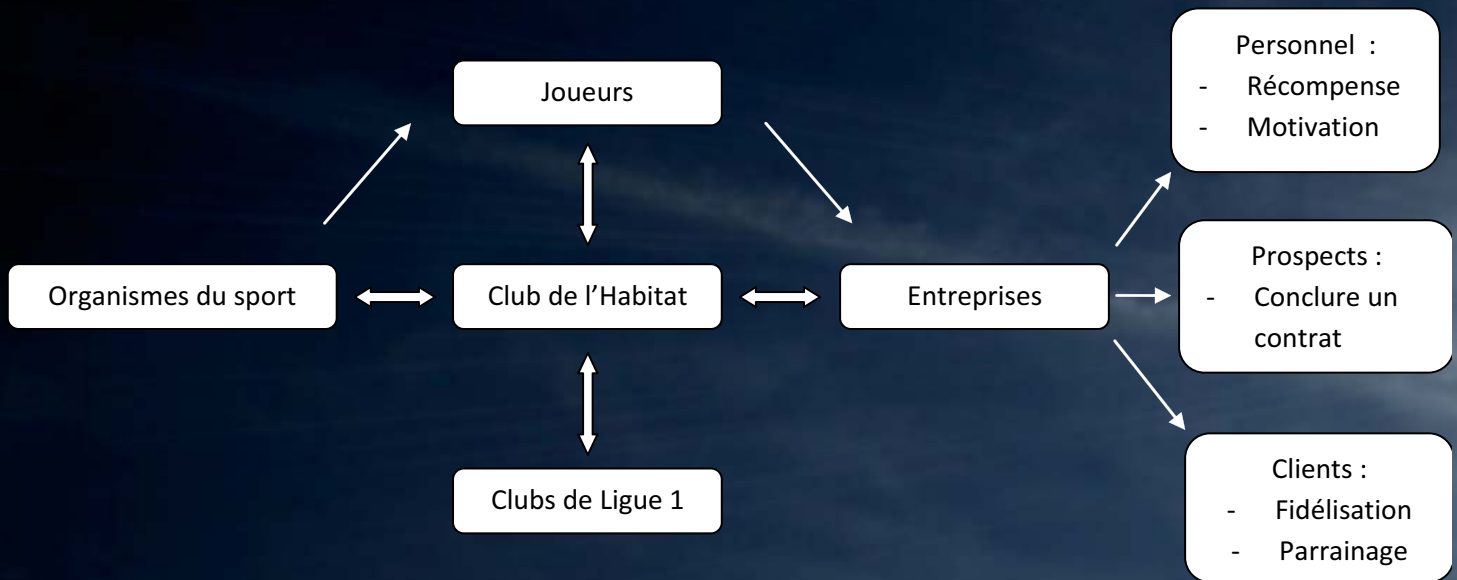
Paris – Marseille (15/03/2009)
Michel HIDALGO



Paris – Lens (14/01/2009)
Bruno BELLONE et Amara SIMBA



I - 2) Ce concept novateur est le noyau dur entre différents éléments





II) Les avantages du « Club de l'Habitat »

- 1) Avantages pour les joueurs
- 2) Avantages pour le club
- 3) Avantages pour les 320 000 entreprises en France
- 4) Avantages pour les organismes sportifs (CIF, UNFP...)





II - 1) Les avantages pour les joueurs

Il permet une reconversion professionnelle sur du long terme :

Dans l'immédiat :

- Actions de relation publique

Court terme :

- Actions de relation publique

- Actions commerciales

Moyen terme :

- Action de relation publique

- Actions commerciales

- Possibilité de manager une force de vente

De plus cela permettra au joueur de véhiculer une image positive : personne active et proche des gens.





II - 2) Les avantages pour le club de Ligue 1

Le concept va permettre la vente de places et prestations pour les clubs de Ligue 1.

Il offrira une reconversion aux anciens joueurs ayant marqué l'histoire du club, chose toujours appréciée.

Il véhiculera une image positive dans son environnement économique.





II - 3) Avantages pour les entreprises de l'Habitat en France

Le type de soirée proposé est innovant, original et spécifique au « Club de l'Habitat ».

Il permettra une certaine motivation des forces internes de l'entreprise, par un système de récompense par exemple ...

Le partenariat avec le « Club de l'Habitat » offrira un référencement privilégié dans les deux supports « Réussir son Habitat » avec notamment un reportage sur l'entreprise.

Le fait d'y adhérer présentera l'image d'une entreprise dynamique sachant allier le travail (référencement de l'entreprise) et la convivialité (soirée privilégiée).

Les tarifs d'adhésion sont adaptés à tous les types d'entreprises (à partir de 64.58 € par mois).

Les clients et prospects pourront utiliser ce concept pour stimuler leurs ventes :

- Fidélisation des clients
- Cadeaux de parrainage





II - 4) Les avantages pour les organismes sportifs

Un des objectifs de ces corporations est la reconversion des anciens joueurs professionnels, ainsi le concept « Club de l'Habitat » est une solution adéquat.

Le fait de fournir au concept des anciens joueurs motivés et souhaitant une reconversion quasi assurée, témoigne du dynamisme et de la légitimité de l'organisme.





III) L'objectif d'avant-saison

Bien que le concept ait été lancé la saison dernière, une campagne de sensibilisation à travers la France semble indispensable afin de garder l'élan positif qu'a connu le projet. Ainsi il est prévu d'ici le début du championnat de présenter le concept dans chaque club de Ligue 1. Cette présentation, à laquelle seront conviées les entreprises, se déroulera sur une demi-journée :

1) Présentation du concept : 1h30

2) Visite du stade : 1h30





III) L'objectif d'avant-saison

1) Présentation du concept

Cette présentation mettra en avant tous les outils du « Club de l'Habitat » en présentant les différents supports avec leur fonctionnement (magazine, site, relation publique...), la philosophie, le bilan chiffré de la saison 2008/2009, mais aussi en formulant les objectifs de la saison 2009/2010.

2) Visite du stade

Cet aspect plus ludique symbolise la philosophie du concept, permettant d'allier plaisir et travail. En effet, une fois la présentation réalisée, les entreprises présentes seront conviées à une visite privilégiée du stade.





Les contacts

Pour mieux vous servir, le « Club de l'Habitat » est présent dans toute la France.



CLUB DE L'HABITAT
RÉUSSIR SON HABITAT
BP 57

06371 MOUANS-SARTOUX cedex

Tél. 04 93 75 76 42

contact@reussir-son-habitat.com

Jean-Luc BURLAUD
Directeur de la Publication
04 89 68 80 14
jlb@clubdelhabitat.fr

-
Bruno BELLONE
Relation Publique
04 89 68 80 15
bb@clubdelhabitat.fr

-
Antoine BURLAUD
Commercial et coordination
04 89 68 80 17 - 06 26 71 03 10
ab@clubdelhabitat.fr

Réussir son *Habitat*
Un espace de vie... Réussir son habitat...
Réussir son habitat

