

**DÉTERMINER LE
CRÉNEAU QUI
CONVIENT LE
MIEUX AU PUBLIC
CIBLE AINSI QUE LA
FRÉQUENCE**

- Les clubs qui sont intervenus proposent tous un créneau d'au moins 1h30, une fois par semaine.
- Les joueurs sont libres de venir ou non chaque semaine en fonction des obligations personnelles de chacun.
- Il faut aussi avoir une flexibilité sur les horaires d'arrivée et de départ.

- Nécessité d'avoir du matériel adapté à la pratique :
 - ballons de Soft
 - petit matériel de renforcement musculaire pour le Fit
- Possibilité d'adapter la taille des terrains en fonction de la place disponible dans la salle et des poteaux/filets.
- Possibilité d'investir dans des poteaux roulants qui permettent d'avoir moins de contraintes pour l'emplacement des terrains et ainsi augmenter le nombre de terrains dans la salle.

**AVOIR DES
ÉQUIPEMENTS
ADAPTÉS À LA
PRATIQUE**

Ballons de soft,
petit matériel de
renforcement
musculaire pour
le fit...

**Attirer un
nouveau public à
la pratique du
volley**

- Le Soft et le Fit permettent d'attirer un public néophyte. Le ballon de Soft enlève l'appréhension du ballon.
- Accueillir des sportifs qui recherchent un nouveau type d'activité mêlant convivialité et sport mais aussi d'anciens volleyeurs qui souhaitent se remettre au volley. Il n'y a pas de limite d'âge pour ces pratiques !
- Le fit peut venir en complément des entraînements des volleyeurs qui souhaiteraient des séances supplémentaires.

Commencer par des initiations et démonstrations sur des événements pré-existants

- Participer à des événements grands publics en proposant des initiations ou démonstrations comme les forums d'associations, les salons, le Téléthon, Octobre Rose...
- L'important c'est de montrer la pratique, de se faire connaître en local.
- Persévérer sur plusieurs séances ou événements, il faut un peu de temps pour développer une nouvelle pratique.
- Proposer ensuite des événements internes ou des tournois permet de fidéliser vos licenciés qui seraient en demande de compétition conviviale.

- Il faut d'abord faire connaître ces activités.
- La présence sur des événements locaux est idéale pour se montrer, pouvoir expliquer la pratique et distribuer des flyers par exemple. Toucher un public local vous permet d'avoir une communication plus efficace car ce sont directement ces personnes qui sont susceptibles de venir dans votre club.
- L'obtention de label permet aussi d'apporter de l'importance à vos sections et de la crédibilité. Cela peut appuyer votre communication en vous présentant comme un club labellisé.
- Il est indispensable de prendre en photos ou filmer des séances afin de pouvoir utiliser ces éléments pour communiquer ensuite.

Faire de la prospection

Penser à demander des financements auprès des collectivités territoriales ou de l'ANS

- Il est fortement conseillé d'avoir un encadrant diplômé pour mettre en place des séances de Fit Volley. Il est possible de demander des financements pour les formations ou l'investissement dans du matériel au titre du développement du sport santé.
- Renseignez-vous auprès de vos collectivités territoriales ou sur les projets pris en compte dans le cadre du Projet Sportif Fédéral.