ÉVÉNEMENTS DE HOCKEY CANADA

Guide pour le plan de vente des billets

Veuillez vous assurer d'entrer les renseignements suivants dans votre plan de billets.

Survol

- **Objectifs –** Quel est votre objectif par rapport à la vente de billets? Que souhaitez-vous accomplir dans votre communauté?
- **Stratégie –** Y a-t-il un marché spécifique que vous souhaitez viser? Quelle est la meilleure façon de vendre des billets et d'attirer les amateurs dans votre communauté?

Activités de la billetterie

- **Système de billetterie –** Avez-vous un système de billetterie en place dans votre aréna ou allez-vous en avoir besoin d'un?
- **Service à la clientèle et après-vente –** Quelle est votre capacité de service à la clientèle dans votre aréna? Avez-vous du personnel de billetterie ou de ventes?
- **Base de données –** Y a-t-il présentement une équipe dans votre aréna? Combien de détenteurs d'abonnement de saison ont-ils?

Fixation des prix

- **Prix des forfaits complets –** Quel serait le prix d'un forfait complet? Veuillez présenter un portrait de tous les prix des billets.
- **Prix des billets unitaires –** Quel serait le prix des billets unitaires? Veuillez présenter un portrait de tous les prix des billets.
- **Autres forfaits –** Est-ce qu'il y aura d'autres forfaits comme des forfaits partiels ou des forfaits pour les groupes spéciaux (jeunes, forfaits « Flex », etc.)?
- **Prix spéciaux –** Avez-vous l'intention d'offrir des prix spéciaux (prix pour les acheteurs hâtifs, offres aux détenteurs d'abonnement de saison, etc.)?
- **Programmes de ventes –** Allez-vous tenir des programmes de ventes à certains groupes? (Parrainez une école, hockey mineur, collecte de fonds, ventes aux groupes, etc.)

Ventes et marketing

- Échéancier des ventes **– Veuillez fournir un échéancier projeté pour les forfaits complets (**acheteurs hâtifs, prix régulier)/forfait partiel (s'il y a lieu)/billets unitaires/vente de programmes spéciaux? Veuillez fournir une cible de ventes pour chaque produit. Combien d'unités aimeriez-vous vendre pour chaque date de vente?
- **Échéancier de marketing –** Veuillez fournir un bref plan de marketing qui s'arrime à votre échéancier de vente de billets. Comment les gens sauront-ils que les billets sont mis en vente?
- **Bénéfices des forfaits complets –** Quels bénéfices sont inclus dans votre forfait complet? (S'il y a lieu)
- **Base de données des ventes –** Utiliserez-vous les détenteurs d'abonnement de saison déjà dans votre aréna (s'il y a lieu)? Ou d'autres bases d'amateurs de l'équipe dans la région?
- **Soutien aux ventes –** Aurez-vous des personnes dédiées aux ventes pour faire des appels pour des forfaits complets ou des programmes?

Projection des ventes et budget

- **Projection des ventes –** Veuillez fournir des projections de ventes pour chaque produit (nombre d'unités vendues).
- **Budget –** Veuillez fournir un budget détaillé qui inclut toutes les ventes et tous les frais associés aux ventes

Pour toute question concernant le plan de billets de votre soumission, veuillez contacter :
Engi Lim
Responsable, vente de billets
Courriel : elim@hockeycanada.ca
Téléphone : (403) 777-3629