

# PRIX DE LA 2021 COMMANDITE

## Prix de la commandite 2021 – Critères de sélection

Le Conseil canadien sur la commandite a établi des critères d'évaluation conformes aux pratiques exemplaires de l'industrie.

**Veillez préparer votre demande de candidature selon le modèle suivant, en utilisant les titres fournis.**

Comme le marketing de commandite vise à réaliser un vaste éventail d'objectifs, les dossiers seront jugés en fonction des résultats obtenus plutôt que de l'envergure des campagnes. Le jury évaluera les demandes en fonction des objectifs énoncés, qu'ils soient liés ou non aux ventes ou à la notoriété, en déterminant dans quelle mesure le programme de commandite a atteint ou surpassé ses objectifs.

Pour être admissible aux Prix de la commandite 2021, la campagne doit avoir eu lieu au cours des 16 derniers mois (**entre septembre 2019 et janvier 2021**), sauf si la candidature est soumise dans la catégorie Succès durable.

Les critères d'évaluation des Prix de la commandite sont indiqués ci-dessous. Prenez note que chaque section est pondérée selon un pourcentage qui correspond à son degré d'importance dans la note globale du dossier de candidature.

Veillez noter que les candidatures doivent compter un maximum de TROIS pages de format lettre (8,5 x 11 pouces), plus 5 échantillons créatifs (les vidéos sont acceptées).

### **A – Aperçu, objectifs et choix de la commandite : (25%)**

- Donnez une brève description de la société commanditaire, de l'organisation commanditée et de la propriété de commandite.
- Expliquez la logique stratégique du programme de commandite et du choix de la propriété.
- Indiquez jusqu'à trois objectifs principaux ainsi que les mesures qui ont été mises en place pour évaluer la performance. Par exemple :
  - a) Augmenter la fidélité à la marque
  - b) Augmenter la notoriété/visibilité
  - c) Changer/renforcer l'image
  - d) Attirer les clients/détaillants
  - e) Mettre en valeur la responsabilité sociale/communautaire
  - f) Générer des listes de clients potentiels
  - g) Stimuler les ventes/l'essai/l'utilisation
  - h) Créer des activités d'appréciation/accueil des clients
  - i) Accéder à des contenus d'événement ou de programme exploitables (p. ex. : intégration de produit, contenu de marque, etc.)
  - j) Atteindre un segment de marché ciblé de façon efficace
  - k) Autre
- Indiquez la durée du partenariat de commandite en date de janvier 2021 inclusivement.
- Fournissez le coût total du programme de commandite. (CETTE INFORMATION DEMEURERA CONFIDENTIELLE.)
- Indiquez le montant total du budget pour le programme de commandite, y compris les droits à payer, les contributions en nature (le cas échéant) et les coûts d'activation :
  - 0\$-250K\$
  - 250K\$ - 500K\$
  - 500K\$-1M\$
  - 1M\$+
- Indiquez le ratio des droits à payer par rapport aux coûts d'activation.

## **B – Optimisation de l'investissement en commandite : (35%)**

- Donnez un aperçu du programme d'activation : durée, lieu, stratégie de marque, expérience client et autres renseignements de base.
- Décrivez les tactiques spécifiquement utilisées pour appuyer l'exécution du programme.
- Soulignez les éléments uniques et novateurs de votre stratégie qui ont permis d'améliorer l'efficacité du programme.
- Joignez des éléments visuels et des vidéos à l'appui.

### **C – Résultats : (30%)**

- Expliquez le processus global d'évaluation du rendement, notamment en indiquant la source des mesures clés.
- Présentez les résultats tels qu'ils ont été évalués par rapport aux objectifs du programme de commandite, en incluant les données pertinentes. Expliquez le contexte et l'importance de cette réalisation. Pour chaque objectif, mentionnez les indicateurs de rendement clés et les résultats obtenus en regard de ceux-ci.
- Expliquez comment votre entreprise a démontré le rendement global de l'investissement.

### **D – Qualité du dossier : (10%)**

- Une note pondérée sera également attribuée aux dossiers présentés de manière convaincante, claire, concise et soignée.