

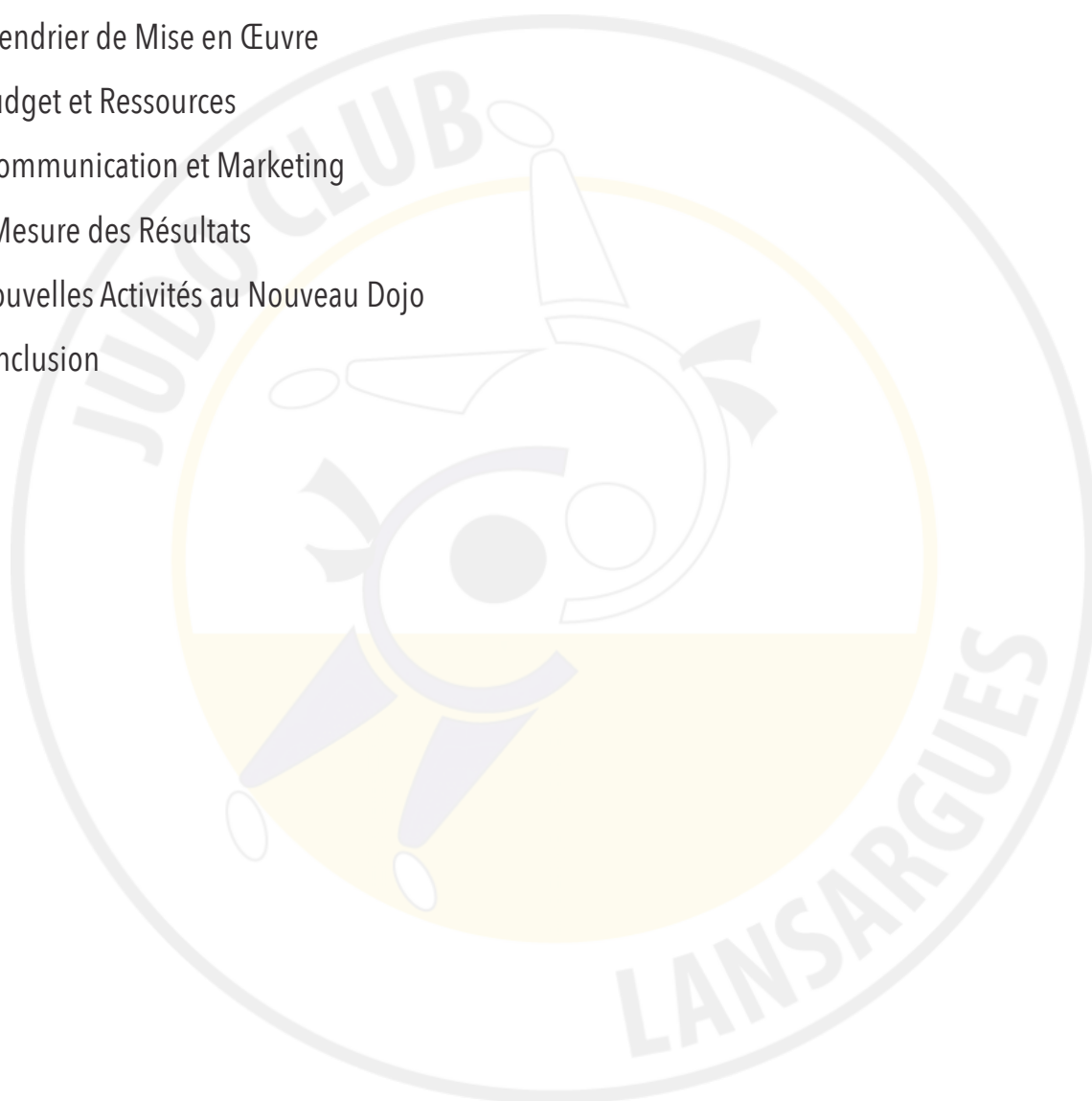


Judo Club Lansargues

Projet du Club
2024-2029

Presentation

I. Introduction	3
II. Analyse de la Situation Actuelle	5
III. Objectifs et Cibles	7
IV. Stratégie de Croissance	8
V. Calendrier de Mise en Œuvre	10
VI. Budget et Ressources	12
VII. Communication et Marketing	14
VIII. Mesure des Résultats	16
IX. Nouvelles Activités au Nouveau Dojo	17
X. Conclusion	19



I. Introduction

Présentation du Judo Club de Lansargues

Le Judo club de Lansargues, sous sa forme actuelle, a été créé le **16 septembre 2010**.

En 2010, le club comptait **18** licenciés et sa progression chaque année a toujours été constante.

Le club a enregistré **61** Licences sur la saison **2022/2023**.

Le Club de Judo de Lansargues est une institution bien établie dans notre communauté.

Notre club a toujours été dévoué à la promotion des valeurs fondamentales du judo, telles que le respect, la discipline, et l'amélioration de soi.

Notre dojo, situé à la Halle des sports de Lansargues, est un lieu de rassemblement où des générations d'athlètes ont découvert et perfectionné leurs compétences en judo tout en développant des amitiés durables.

Objectif du projet

Le présent dossier de présentation vise à présenter notre projet de croissance des adhérents, une initiative audacieuse qui s'étalera sur une période de cinq ans. Notre objectif principal est de faire croître le nombre d'adhérents de manière significative et durable, tout en continuant à offrir une expérience de qualité aux membres existants.

Au fil des années, nous avons pu constater le potentiel inexploité de notre club et le rôle que le judo peut jouer dans le développement personnel et physique des individus.

Avec ce projet, nous aspirons à partager les bienfaits du judo avec davantage de personnes dans notre communauté, en encourageant la participation de tous les âges et de tous les niveaux de compétence.

Les Piliers de Notre Projet de Croissance

Notre projet de croissance s'appuie sur plusieurs piliers essentiels :

- **Inclusion:** Nous croyons que le judo doit être accessible à tous, quel que soit l'âge, le sexe, la condition physique ou le niveau de compétence. Nous allons mettre en place des programmes pour répondre aux besoins de tous les membres potentiels.
- **Éducation:** Le judo est bien plus qu'un sport. C'est une éducation physique et morale. Nous mettrons l'accent sur l'enseignement des valeurs du judo, telles que le respect, la maîtrise de soi et l'esprit d'équipe.
- **Développement du Dojo:** Avec notre nouveau dojo de Lansargues, nous disposerions d'un espace moderne et accueillant. Nous utiliserions cet environnement amélioré pour offrir des expériences judo de qualité et accueillir de nouvelles activités passionnantes.



Rôle des Membres

Nous croyons en l'implication de nos membres dans la réalisation de nos objectifs.

Chaque membre, qu'il soit professeur, judoka ou parent, jouera un rôle crucial dans la croissance de notre club.

Ensemble, nous pouvons créer une communauté judo florissante qui bénéficie à chacun.

Vision pour l'avenir

En résumé, notre club a une vision ambitieuse pour l'avenir.

Nous aspirons à devenir un centre d'excellence du judo dans notre région, reconnu non seulement pour nos performances sportives, mais aussi pour notre impact positif sur la vie de nos membres et de notre communauté.

Ce projet est le premier pas vers la réalisation de cette vision.

Nous sommes impatients de travailler avec vous tous pour concrétiser cette vision et faire du Judo Club de Lansargues, un lieu où le judo et ses valeurs sont célébrés et partagés avec passion.



II. Analyse de la Situation Actuelle

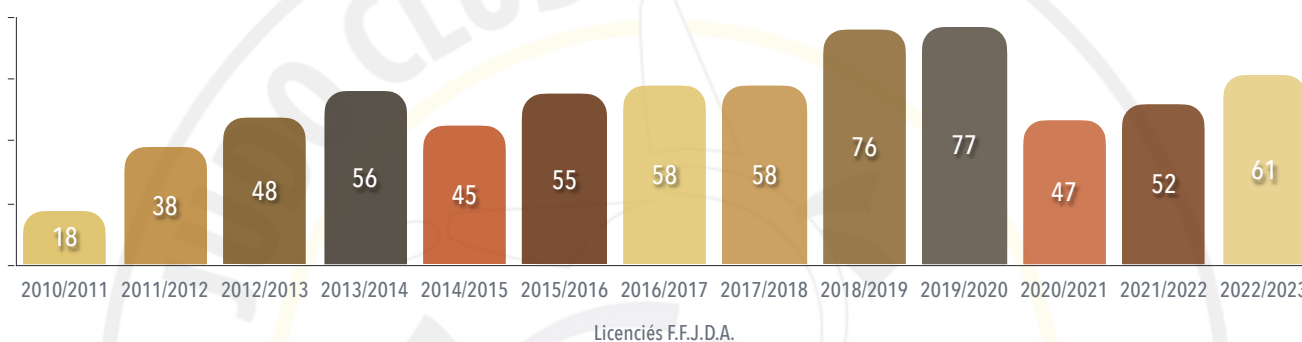
L'état actuel du Judo Club de Lansargues

Actuellement, le Judo Club de Lansargues compte 61 membres actifs.

Au fil des années, notre club a été le foyer de nombreux judokas dévoués, de plusieurs podiums et titres départementaux et régionaux mais il est essentiel de reconnaître que notre base de membres actuelle est relativement stable et que la croissance a été modeste au cours des dernières années.

Tendances de croissance passées

En examinant les données historiques, nous pouvons constater que notre club a connu des périodes de croissance prometteuse par le passé, mais ces phases ont souvent été suivies de périodes de stagnation. Par exemple, il y a 2018, nous avons connu une augmentation de 31 % du nombre d'adhérents, mais cette croissance n'a pas été maintenue au fil du temps.



Forces et faiblesses du club :

Forces

- **Professeurs Dévoués:** Nous avons une équipe de professeurs compétents et dévoués, diplômés DEJEPS et CQP, dont certains sont enseignant et enseignant spécialisé, ce qui renforce la crédibilité de notre club.
- **Identification par les instances fédérales:** Participations régulières aux manifestations, stages et implication dans l'arbitrage.
- **Alliance Sud Judo 34 :** Notre club fait partie d'une alliance de 6 clubs.
- **Emplacement Privilégié:** Notre dojo est situé dans un quartier accessible, ce qui offre un accès facile pour les membres potentiels.
- **Engagement Communautaire:** Notre club a établi des liens solides avec la communauté locale grâce à des événements caritatifs et des partenariats avec des écoles et la municipalité.
- **Réseaux Sociaux:** Notre visibilité en ligne et notre présence sur les médias sociaux sont en plein développement.

Faiblesses

- **Stagnation de la Croissance:** Nous avons du mal à maintenir une croissance constante du nombre d'adhérents au-delà des phases initiales d'inscription.
- **Manque de Diversité:** Notre base de membres actuelle est relativement homogène en termes de tranches d'âge, et nous aimerions attirer un public plus diversifié.
- **Visibilité Limitée:** Bien que nous ayons un emplacement privilégié, notre Dojo n'est pas fixe. Les tapis doivent être mis en place et enlevés à chaque séance dans une salle servant à plusieurs activités sportives. Aucune enseigne n'est visible, notre Dojo n'est pas identifiable depuis l'extérieur.
- **Créneaux horaires :** fixées par l'Agglomération du Pays de l'Or, et non modifiable une fois la demande effectuée. Espace non disponible en dehors de ces créneaux, car occupé pour d'autres activités.

Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)

Forces

- Expertise et pédagogie de nos professeurs
- Activités sur les instances fédérales
- Lien fort avec les clubs voisins
- Emplacement stratégique
- Engagements communautaires
- Présence en ligne et sur les réseaux sociaux

Faiblesses

- Stagnation de la croissance
- Manque de diversité dans la base de membres
- Pas de Dojo fixe

Opportunités

- Expansion des cours pour les enfants et les adultes
- Programmes spéciaux pour les écoles locales
- Promotion du judo comme une discipline éducative
- Création d'un cours identifié de l'Alliance Sud Judo 34

Menaces

- Concurrents locaux
- Évolution des préférences des loisirs
- Événements inattendus (par exemple, pandémie)

Conclusion de l'Analyse Actuelle

En somme, notre club de judo est bien établi et possède des atouts significatifs, mais nous devons faire face à des défis pour assurer une croissance constante.

L'analyse de notre situation actuelle nous permet de mieux comprendre où nous en sommes et de poser des bases solides pour le développement de notre projet de croissance des adhérents.

Nous comptons également profiter de deux événements à venir, qui devraient donner un coup de projecteur au Judo et ainsi déclencher un intérêt pour notre sport:

- Championnats d'Europe de Judo 2023, qui auront lieu du 3 au 5 novembre à Montpellier
- Les Jeux Olympiques de Paris 2024, avec les épreuves Judo du 27 juillet au 4 août 2024

III. Objectifs et Cibles

Objectif principal :

Notre objectif principal est d'augmenter le nombre d'adhérents du Judo Club de Lansargues de manière significative au cours des cinq prochaines années.

Cette croissance soutenue permettra non seulement de renforcer notre club mais aussi d'étendre la portée du judo dans notre communauté.

Cibles spécifiques par année :

ANNÉE	OBJECTIFS SANS DOJO FIXE	CIBLES SPÉCIFIQUES SANS DOJO FIXE	OBJECTIFS AVEC DOJO FIXE	CIBLES SPÉCIFIQUES AVEC DOJO FIXE
ANNÉE 1	Augmenter le nombre d'adhérents de 5 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 64 adhérents d'ici la fin de l'année.	Augmenter le nombre d'adhérents de 10 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 70 adhérents d'ici la fin de l'année.
ANNÉE 2	Augmenter le nombre d'adhérents de 7 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 69 adhérents d'ici la fin de l'année	Augmenter le nombre d'adhérents de 15 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 80 adhérents d'ici la fin de l'année
ANNÉE 3	Augmenter le nombre d'adhérents de 10 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 75 adhérents d'ici la fin de l'année	Augmenter le nombre d'adhérents de 20 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 96 adhérents d'ici la fin de l'année
ANNÉE 4	Augmenter le nombre d'adhérents de 12 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 85 adhérents d'ici la fin de l'année	Augmenter le nombre d'adhérents de 25 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 120 adhérents d'ici la fin de l'année
ANNÉE 5	Augmenter le nombre d'adhérents de 15 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 97 adhérents d'ici la fin de l'année	Augmenter le nombre d'adhérents de 30 % par rapport à l'année précédente	Atteindre un total de 156 adhérents d'ici la fin de l'année

Justification des Objectifs

Ces objectifs ont été définis en fonction de notre analyse de la situation actuelle, de nos ressources disponibles et de notre ambition de croissance. Nous reconnaissons que les objectifs deviendront plus ambitieux au fil du temps, mais ils sont réalisables grâce à notre engagement envers l'excellence en judo et envers nos membres.

Suivi des Progrès

Nous établirons des mécanismes de suivi réguliers pour évaluer notre progression vers ces objectifs.

Cela inclura des rapports trimestriels sur le nombre d'adhérents, les taux de rétention et l'efficacité de nos efforts promotionnels.

Flexibilité

Bien que ces objectifs représentent notre vision de la croissance, nous restons flexibles et prêts à ajuster nos plans en fonction des circonstances. L'atteinte de ces cibles sera un voyage dynamique, et nous sommes déterminés à naviguer avec succès dans cette trajectoire de croissance sur cinq ans.

IV. Stratégie de Croissance

Promotion du judo auprès de la communauté locale

Pour augmenter notre base de membres, nous allons mettre en œuvre une stratégie de promotion du judo au sein de notre communauté locale.

Cela comprendra les éléments suivants :

- **Journées Portes Ouvertes** : Organiser régulièrement des journées portes ouvertes au dojo pour permettre aux membres potentiels de découvrir le judo gratuitement.
- **Démonstrations dans les Écoles** : Établir des partenariats avec les écoles locales pour effectuer des démonstrations de judo dans les cours d'éducation physique, suscitant ainsi l'intérêt des élèves pour notre sport.
- **Programmes de Parrainage** : Encourager nos membres actuels à parrainer de nouveaux adhérents, offrant des incitations spéciales pour les parrains et les filleuls.

Élargissement des programmes et horaires

Pour répondre aux besoins de divers publics et maximiser notre attractivité, nous élargirons nos programmes et horaires de manière stratégique :

- **Cours pour Tous les Âges** : Introduire des cours spécifiques pour les enfants, les adolescents et les adultes, adaptés aux besoins et aux niveaux de compétence de chaque groupe.
- **Horaires Flexibles** : Proposer des horaires flexibles pour permettre à un plus grand nombre de personnes de s'inscrire, y compris ceux qui ont des contraintes de temps.
- **Cours Spéciaux** : Organiser des cours spéciaux pour les compétiteurs avancés, ainsi que des cours de judo adapté pour les personnes ayant des besoins spécifiques.

Recrutement et formation de nouveaux professeurs

Pour garantir une qualité d'enseignement élevée et une expérience enrichissante pour nos membres, nous allons investir dans le recrutement et la formation de nouveaux professeurs :

- **Programme de Formation de Professeurs** : Mettre en place un programme de formation pour les judokas expérimentés qui souhaitent devenir professeurs, afin de garantir des méthodes d'enseignement cohérentes et de qualité.
- **Collaborations avec des Experts** : Établir des partenariats avec des experts du judo, notamment des anciens champions, pour offrir des sessions d'entraînement spéciales et inspirantes.
- **Inclusion des Jeunes Professeurs** : Encourager les jeunes judokas talentueux à devenir professeurs juniors, contribuant ainsi à leur développement personnel tout en renforçant notre corps enseignant.

Utilisation de l'Espace du Nouveau Dojo

Notre nouveau dojo de Lansargues offre de nouvelles opportunités passionnantes pour développer notre club.

Sa situation géographique, proche des installations scolaires, nous permettra d'exploiter au maximum cet espace en proposant les activités suivantes :

- Judo à l'École** : Collaborer avec les écoles locales pour offrir une découverte du judo, dans un cycle proposé à chaque classe. Dans ce cycle, les enfants apprendront les bases du judo, notamment les chutes et les techniques les plus simples.

Les classes judo s'adresse aux élèves des écoles maternelles, élémentaires et collèges.

Cycle de plusieurs séances (à construire avec l'école) avec une orientation de continuité de la pratique dans notre club à la suite du cycle.

Cycle 1 : maternelle - 3 ans / 6 ans

Cycle 2 : école élémentaire CP, CE1, CE2 - 6 ans / 9 ans

Cycle 3 : école élémentaire CM1, CM2, 6ème collège - 9 ans - 12 ans
- Cours de 2 Heures au Collège** : Mettre en place des cours de deux heures spécialement conçus pour les élèves du collège, adaptés à leur emploi du temps.

Élaboration d'une action de promotion de la santé et du bien-être par le sport en faveur des élèves collégien(nes).

Le groupe de 20 jeunes maximum sera composé d'élèves, de 6e à la 3e, volontaires.

Une attention particulière sera portée aux jeunes en situation de handicap ou en décrochage de la pratique.
- Programme Section Sportive Judo au Collège** : La Section Sportive Judo est un programme spécialement conçu pour les élèves du collège qui souhaitent s'engager davantage dans la pratique du judo tout en suivant leur cursus scolaire régulier. Cette section offrira une combinaison équilibrée d'éducation académique et d'entraînement sportif de haut niveau.

Notre nouveau Dojo se trouve à quelques dizaine de mètres du collège, ce qui facilitera fortement la mise en place de créneaux d'entraînement. La carte scolaire du collège de la Petite Camargue de Lansargues regroupe plusieurs communes et regroupe près de 1 000 élèves.

À ce jour, une seule section sportive judo au collège est active dans le département, celle du Collège privé Saint-François-Régis de Montpellier.



V. Calendrier de Mise en Œuvre

Planification annuelle des activités

Année 1 : Lancement de l'Initiative de Croissance

T1 (Juin-Aout) :

- Mise en place d'une équipe dédiée au projet de croissance.
- Élaboration des plans de promotion pour les journées portes ouvertes.
- Recrutement initial de professeurs bénévoles pour les cours spéciaux.

T2 (Septembre-Novembre) :

- Réalisation des premières journées portes ouvertes.
- Lancement du programme de parrainage des membres.
- Début des cours pour les enfants et les adultes selon les nouveaux horaires.

T3 (Décembre-Février) :

- Évaluation des résultats des journées portes ouvertes et ajustement de la stratégie promotionnelle.
- Expansion des horaires flexibles.
- Formation continue des professeurs.

T4 (Mars-Juin) :

- Bilan de l'année et ajustement des objectifs pour l'année 2.
- Planification des démonstrations dans les écoles pour l'année suivante.

Année 2 : Consolidation et Expansion

T1 (Juin-Septembre) :

- Début des démonstrations dans les écoles.
- Évaluation de l'efficacité du programme de parrainage.
- Continuation des cours spéciaux.

T2 (Septembre-Novembre) :

- Analyse des retours des démonstrations dans les écoles et ajustement des plans.
- Lancement de cours de judo adapté.
- Expansion des programmes pour adolescents.

T3 (Décembre-Février) :

- Analyse de la croissance jusqu'à présent et ajustement des objectifs pour l'année 3.
- Formation des professeurs juniors.
- Lancement de promotions en ligne pour augmenter la visibilité.

T4 (Mars-Juin) :

- Bilan de l'année et ajustement des objectifs pour l'année 3.
- Planification des événements spéciaux pour l'année suivante.

Années 3, 4 et 5 : Croissance Soutenue

Chaque Trimestre :

- Évaluation régulière des progrès par rapport aux objectifs annuels.
- Ajustements constants des plans de promotion en fonction des retours.
- Formation continue des professeurs.

T4 de l'Année 5 (Juin-Juillet) :

- Bilan de l'ensemble du projet de cinq ans.
- Célébration des réalisations et planification des initiatives futures pour maintenir la croissance.

Ce calendrier de mise en œuvre détaille les étapes clés et les échéances pour chaque année du projet sur 5 ans, en mettant en évidence les activités prévues pour chaque trimestre.

Il est important de garder à l'esprit que ce calendrier peut être ajusté en fonction des besoins et des circonstances qui se présentent au fil du temps.

Une évaluation continue et des ajustements flexibles sont essentiels pour le succès du projet de croissance des adhérents de notre club de judo.



VI. Budget et Ressources

Estimation des coûts

L'une des composantes essentielles de la réussite de notre projet de croissance est la gestion financière efficace des ressources.

Voici une estimation des coûts prévus pour chaque année du projet :

Année 1 : Lancement de l'Initiative de Croissance

- **Campagnes de promotion et publicité** : 500 à 1 500 euros ou plus, en fonction de l'envergure des activités de promotion, des coûts publicitaires, et des supports marketing utilisés.
- **Formation initiale des professeurs** : 300 à 1 000 euros, en fonction du nombre de professeurs à former et des coûts de formation.
- **Frais liés aux journées portes ouvertes** : 300 à 1 000 euros, couvrant les frais d'organisation, de matériel promotionnel, et d'accueil des visiteurs.

Année 2 : Consolidation et Expansion

- **Frais pour les démonstrations dans les écoles** : 800 à 2 500 euros, en fonction du nombre d'écoles ciblées et des coûts logistiques.
- **Extensions horaires et nouveaux programmes** : 1 500 à 5 000 euros, en fonction de l'ampleur de l'expansion des cours et de la nécessité d'équipement supplémentaire.
- **Formation continue des professeurs** : 300 à 1 000 euros, pour la formation continue de l'équipe d'enseignants.

Années 3, 4 et 5 : Croissance Soutenue

- **Budget de promotion en ligne** : 500 à 2 000 euros par an, en fonction des besoins en marketing en ligne, y compris les publicités sur les réseaux sociaux et la gestion du site web.
- **Développement et maintenance du site web** : 200 à 800 euros par an, couvrant les coûts d'hébergement, de maintenance et d'amélioration du site.
- **Événements spéciaux et compétitions** : 1 000 à 4 000 euros par an, en fonction du nombre d'événements organisés et de leurs exigences logistiques.



Sources de financement potentielles

Pour couvrir ces coûts, nous envisageons de diverses sources de financement potentielles :

- **Cotisations des Membres** : Nous augmenterons légèrement les cotisations annuelles des membres pour générer des revenus supplémentaires et soutenir la croissance.
- **Subventions Locales** : Nous rechercherons des subventions locales destinées aux clubs sportifs et aux initiatives communautaires pour obtenir un soutien financier supplémentaire.
- **Donations** : Nous solliciterons des dons de la part de nos membres actuels et de la communauté locale qui souhaitent soutenir notre projet.
- **Événements de Collecte de Fonds** : Nous organiserons des événements de collecte de fonds tout au long de l'année, tels que des tournois, des ventes aux enchères et des levées de fonds en ligne.
- **Partenariats Commerciaux** : Nous explorerons des partenariats avec des entreprises locales pour obtenir des sponsorings ou des dons en échange de visibilité dans nos communications et événements.

Ressources Humaines

Outre les ressources financières, notre projet nécessitera également un engagement en termes de main-d'œuvre.

Nous comptons sur notre équipe existante ainsi que sur des bénévoles dévoués pour :

- Organiser et promouvoir des événements.
- Assurer la formation des professeurs et des membres du club.
- Gérer la collecte de fonds et les partenariats avec les écoles et les entreprises locales.
- Effectuer la gestion administrative liée au projet.

Gestion Financière

Nous tiendrons un suivi financier rigoureux tout au long du projet, en mettant en place des processus de comptabilité et de reporting pour garantir que les fonds sont utilisés de manière transparente et efficace.

Notre comité de gestion budgétaire sera responsable de superviser l'utilisation des ressources financières.



VII. Communication et Marketing

Stratégie de communication

Pour réussir notre projet de croissance des adhérents, nous allons mettre en œuvre des stratégies de communication et de marketing ciblées pour accroître la visibilité de notre club et attirer de nouveaux membres.

Marketing en Ligne :

- **Site Web Actualisé** : Nous allons moderniser notre site web pour le rendre convivial, informatif et attrayant pour les visiteurs.
- **Marketing sur les Réseaux Sociaux** : Nous allons entretenir nos profils actifs sur les plateformes telles que Facebook, Instagram et TikTok pour partager des actualités, des photos, des vidéos et des informations sur nos activités.
- **Publicités en Ligne** : Nous utiliserons des publicités ciblées sur les réseaux sociaux et Google Ads pour atteindre un public local intéressé par le judo.
- **Marketing par E-mail** : Nous enverrons régulièrement des newsletters et des mises à jour aux membres et aux abonnés pour les tenir informés des dernières nouvelles et événements.

Relations avec les Médias Locaux :

- Nous entretiendrons des relations avec les médias locaux, y compris les journaux, les radios locales et les sites d'information en ligne, pour obtenir une couverture médiatique de nos événements et de nos réussites.

Partenariats avec les Écoles Locales :

- Nous collaborerons avec des écoles locales pour organiser des démonstrations de judo, des programmes parascolaires et des événements éducatifs, ce qui renforcera notre présence dans la communauté éducative.

Programmes de Parrainage et de Référence :

- Nous lancerons un programme de parrainage qui encouragera nos membres actuels à recommander notre club à leurs amis et à leur famille, offrant des incitations pour chaque nouveau membre parrainé.

Journées Portes Ouvertes Régulières :

- Nous organiserons régulièrement des journées portes ouvertes où les visiteurs pourront participer à des cours gratuits et découvrir notre club, favorisant ainsi l'inscription de nouveaux membres.

Collectes de Fonds et Événements Promotionnels :

- Nous organiserons des événements de collecte de fonds amusants, tels que des tournois de judo, des ventes aux enchères, et des levées de fonds en ligne, qui serviront à financer nos activités de croissance et à promouvoir notre club.

Bouche-à-Oreille et Témoignages :

- Nous encouragerons nos membres satisfaits à partager leur expérience avec notre club et à fournir des témoignages positifs que nous pourrions utiliser dans nos communications marketing.

Évaluation des Efforts de Communication

Nous mettrons en place des mécanismes d'évaluation pour mesurer l'efficacité de nos efforts de communication et de marketing, notamment la surveillance des taux de conversion des prospects en membres inscrits, la collecte de données sur les sources de recrutement des nouveaux membres, et la collecte de retours de nos membres actuels sur leurs canaux de communication préférés.

Flexibilité et Ajustements

Nous resterons flexibles dans nos stratégies de communication et de marketing, en ajustant nos approches en fonction des résultats obtenus et des retours de notre public cible. Une communication ouverte avec nos membres et un suivi constant nous permettront de maintenir des efforts efficaces tout au long du projet.

FRANCE JUDO

Occitanie JUDO

JUDO CLUB LANSARGUES

DEVIENS JUDOKA!

DES SUPER PROFESSEURS

CONFIANCE

SE DÉFENDRE

ATTAQUER

DES NOUVEAUX AMIS

FIERTÉ

UN SPORT GÉNIAL

SCAN ME

DÈS LE 11 SEPTEMBRE 2023
DOJO LANSARGUES
HALLE DES SPORTS DE LANSARGUES

07 78 95 76 05 - bureau@judoclublansargues.fr - www.judoclublansargues.fr

VIII. Mesure des Résultats

L'importance de la Mesure des Résultats

La mesure des résultats est cruciale pour évaluer l'efficacité de notre projet de croissance des adhérents et pour nous permettre d'ajuster nos stratégies en fonction des données réelles.

Nous utiliserons un ensemble de métriques et d'indicateurs de performance pour évaluer notre progression et mesurer le succès de chaque étape du projet.

Indicateurs Clés de Performance (KPI)

Taux de Croissance des Adhérents : Nous surveillerons régulièrement le nombre d'adhérents inscrits pour mesurer notre croissance. Les KPI clés incluent le nombre total d'adhérents et les taux de croissance mensuels ou annuels.

Taux de Rétention des Membres : Nous suivrons le taux de rétention pour évaluer la satisfaction des membres et l'efficacité de nos programmes. Nous examinerons les taux de renouvellement des adhésions d'année en année.

Origine des Nouveaux Membres : Nous collecterons des données sur la source de recrutement de chaque nouveau membre pour déterminer quelles stratégies de marketing et de communication sont les plus efficaces.

Taux de Conversion des Prospects : Nous mesurerons combien de prospects, venant par exemple des journées portes ouvertes, se convertissent en membres inscrits.

Participation aux Événements : Nous évaluerons la participation aux événements que nous organisons, y compris les journées portes ouvertes, les démonstrations dans les écoles et les collectes de fonds.

Feedback des Membres : Nous recueillerons régulièrement des commentaires de nos membres actuels pour évaluer leur niveau de satisfaction, identifier les besoins et les préoccupations, et apporter des améliorations en conséquence.

Fréquence des Évaluations

Nous effectuerons des évaluations régulières tout au long du projet, avec un rythme de mesure adapté à chaque indicateur.

Par exemple, nous pourrions examiner les taux de croissance des adhérents chaque mois, tandis que d'autres KPI, comme le taux de rétention des membres, pourraient être évalués annuellement.

Ajustements Stratégiques

En fonction des résultats que nous observerons, nous serons prêts à apporter des ajustements à nos stratégies.

Si un canal de communication particulier génère un grand nombre de nouveaux membres, nous pourrions investir davantage dans ce canal.

Si nous observons un taux de rétention en baisse, nous pourrions examiner nos programmes et apporter des améliorations.

Transparence et Communication

Nous maintiendrons une communication ouverte avec nos membres et notre équipe sur les résultats, en partageant les données de manière transparente et en sollicitant leur rétroaction pour orienter nos décisions.

L'engagement de tous les acteurs dans la mesure des résultats est essentiel pour le succès continu de notre initiative de croissance..

IX. Nouvelles Activités au Nouveau Dojo

Le déménagement vers notre nouveau dojo issu du projet 1000 Dojos offrirait de nombreuses opportunités passionnantes pour diversifier nos offres et attirer un public plus large.

Voici les nouvelles activités que nous prévoyons de mettre en place :

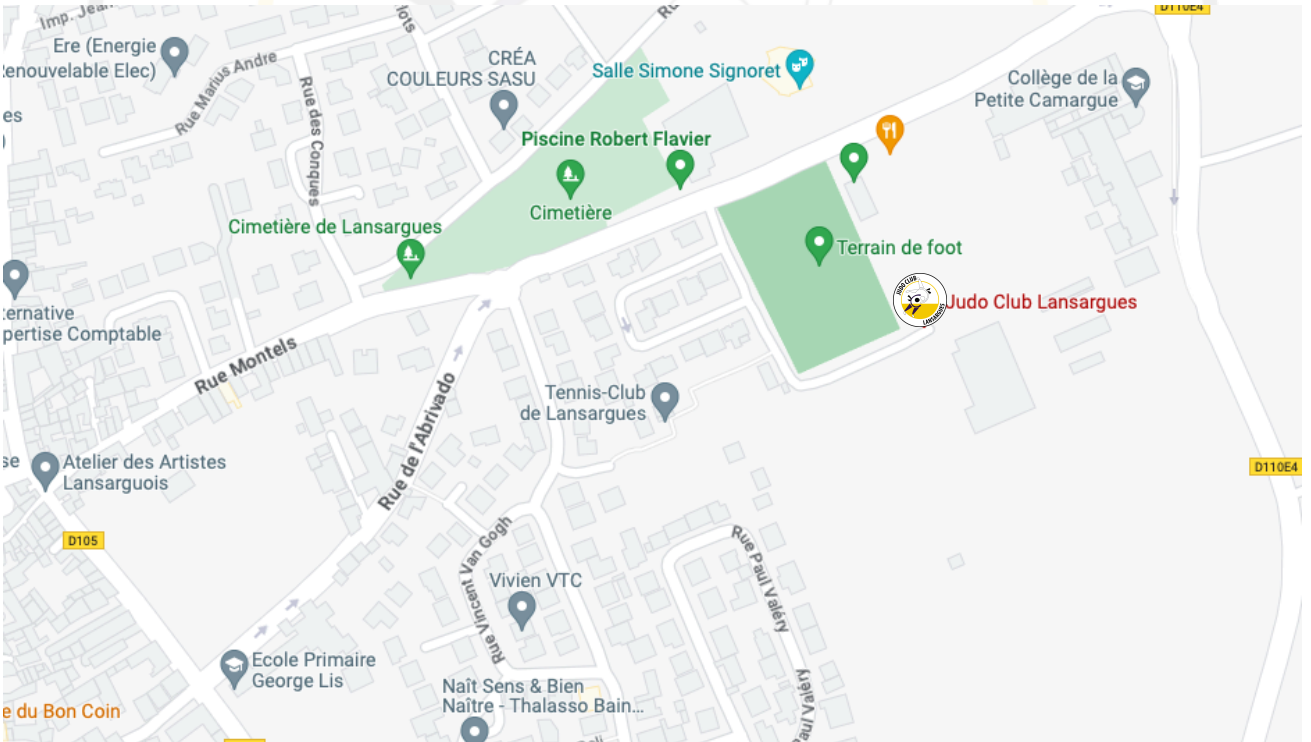
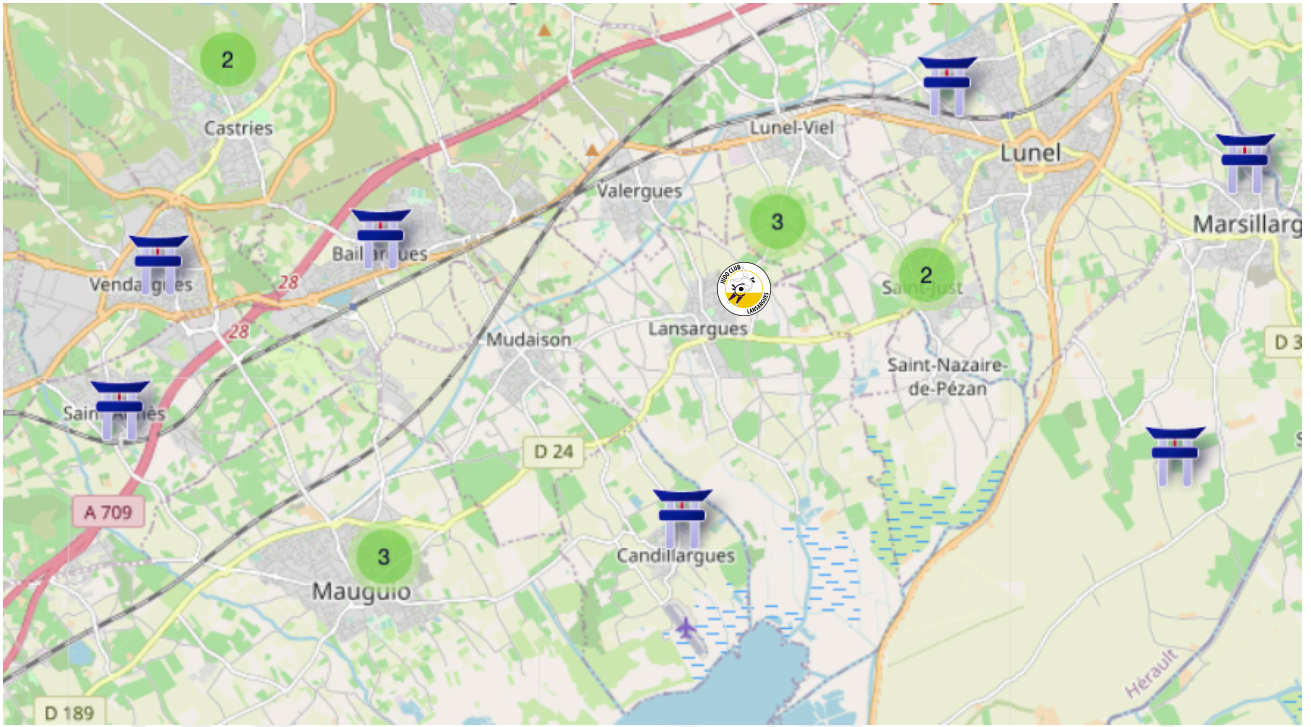
- **Judo à l'École** : Nous collaborerons avec les écoles locales pour offrir des cours de judo après l'école dans notre nouveau dojo. Ces cours seront conçus pour initier les élèves au judo, en mettant l'accent sur la discipline, la forme physique et les valeurs du judo. Cela nous permettra de toucher un public jeune et d'inculquer un intérêt pour notre sport dès le plus jeune âge.
- **Cours de 2 Heures au Collège** : Nous mettrons en place des cours de deux heures spécialement conçus pour les élèves du collège. Ces cours seront adaptés à leur emploi du temps chargé, leur offrant une expérience de judo plus intensive et approfondie. Cette initiative renforcera notre présence au sein de la communauté éducative locale.
- **Programme Sport-Études Judo au Collège** : Nous créerons un programme destiné aux élèves du collège qui souhaitent se consacrer davantage au judo tout en poursuivant leurs études. Ce programme offrira une formation de judo de haut niveau et des options de scolarité flexibles pour permettre aux athlètes d'atteindre leur plein potentiel sportif tout en obtenant une éducation de qualité.
- **Cours de Judo Adapté** : Nous proposerons des cours de judo adapté pour les personnes ayant des besoins spécifiques, en collaboration avec des organisations locales. Ces cours visent à rendre le judo accessible à un public diversifié, y compris les personnes atteintes de handicaps physiques ou intellectuels, en mettant l'accent sur l'inclusion et le développement personnel.
- **Cours Compétiteur ASJ34** : Nous créerons un cours compétiteur à l'attention des Benjamins-Minimes de l'Alliance Sud Judo 34: Identifier sur les plannings horaires de chaque club de l'Alliance Sud Judo, un cours spécifique compétition Benjamins-Minimes de 1h30 à 2h. Le nouveau dojo, de par sa position centrale par rapport aux clubs de l'ASJ34 permettrait une pratique en toute sécurité de ce groupe sportif. Il participerait à la création de valeurs fortes à une pratique de judo de compétition et ainsi contribuerait au rayonnement du club de Lansargues.
- **Compétitions et Événements Spéciaux** : Nous organiserons régulièrement des compétitions de judo et des événements spéciaux au nouveau dojo. Cela inclut des tournois internes, des compétitions interclubs, des journées de démonstration et des événements caritatifs. Ces occasions permettront à nos membres de mettre en pratique leurs compétences et de renforcer leur engagement envers le club.

Promotion des Nouvelles Activités

Pour assurer le succès de ces nouvelles activités, nous mettrons en place une stratégie de promotion et de communication efficace, y compris :

- Utilisation de nos canaux de communication existants, y compris le site web, les médias sociaux et les newsletters, pour informer nos membres actuels et la communauté locale des nouvelles activités.
- Collaboration avec les écoles locales et les organisations de jeunesse pour promouvoir nos programmes de judo à l'école et au collège.
- Création de supports marketing spécifiques pour chaque nouvelle activité, mettant en avant les avantages et les opportunités qu'elles offrent.
- Organisation d'événements d'ouverture, de démonstrations et de journées portes ouvertes pour attirer l'attention sur nos nouvelles activités.

Cf: plans de localisation du nouveau Dojo



X. Conclusion

Vers un Avenir Florissant pour Notre Club de Judo

En conclusion, notre projet de croissance des adhérents du club de judo est une initiative ambitieuse qui vise à propulser notre club vers un avenir florissant. Nous sommes animés par la passion pour le judo et la conviction que notre sport peut avoir un impact positif sur la vie de nombreuses personnes, quel que soit leur âge ou leur niveau de compétence.

Nous avons défini des objectifs clairs et réalisables pour chaque étape de notre projet sur 5 ans. Nous cherchons à attirer de nouveaux membres, à diversifier nos offres, et à renforcer notre présence dans la communauté locale grâce à des programmes innovants et une communication efficace.

Ce projet est le fruit du travail acharné de notre équipe dévouée, de nos instructeurs passionnés et de nos membres engagés. Il repose sur la conviction que le judo est plus qu'un sport, c'est une discipline qui favorise la confiance en soi, le respect, la discipline et la camaraderie.

En tant que club de judo, nous sommes également conscients de notre responsabilité envers la communauté. Nous cherchons à contribuer positivement à la vie de nos membres, à promouvoir la santé physique et mentale, et à créer un environnement inclusif où chacun peut s'épanouir.

Nous avons soigneusement élaboré des stratégies pour mesurer nos progrès et ajuster nos actions en fonction des résultats réels. Nous croyons en la transparence, la flexibilité et l'écoute attentive de nos membres pour réussir.

Enfin, nous sommes reconnaissants envers nos membres actuels pour leur soutien indéfectible, envers nos instructeurs pour leur dévouement et envers notre communauté pour son accueil chaleureux.

Ensemble, nous sommes prêts à relever le défi de la croissance de notre club de judo et à ouvrir de nouvelles opportunités pour les générations futures. Nous sommes impatients de voir notre club prospérer, d'accueillir de nouveaux visages et de continuer à partager notre passion pour le judo.

*Merci pour votre soutien et votre engagement envers notre club de judo.
L'avenir s'annonce prometteur.*

