

DOSSIER DE RECOMMANDATIONS



Louana BILLET
Candie HAENEL
Michelle BLANES
Thibaut BEZIN
Valentine FERAL

Sarah KCHICH
Vincent LAMASUTA
Corentin LE ROLLE
Cyrine GAMHA
Iman KORFED
Myriam MENOUNI
Anaïs TEIXEIRA



SOMMAIRE

L'analyse de la situation Page 3

La stratégie créative Page 7

Les moyens préconisés Page 8

Le budget prévisionnel Page 33

Le planning de lancement Page 34



L'ANALYSE DE LA SITUATION

CONTEXTE

Le Laser Quest d'Antibes a ouvert ses portes le 26 juin 2015 ; à ce moment là, il était le 40ème centre en France et le 156ème du monde.

COMMUNICATION ANTERIEURE

Lors de l'ouverture, l'entreprise a fait appel à une agence de communication pour créer et diffuser une campagne publicitaire « à effet coup de poing », afin d'attirer rapidement la clientèle. Le pari a été gagné avec plus de 500 personnes présentes lors de la soirée d'inauguration. Le budget était de 25000€ et comprenait : des panneaux 4x3, l'impression de foyers et leur distribution, des spots radio, un buffet pour la soirée d'inauguration.

Actuellement, Laser Quest d'Antibes utilise plusieurs outils de communication : des panneaux 4x3 (jugé meilleur support publicitaire par le gérant), les réseaux sociaux tels que Facebook avec, notamment, de la publicité payante. De plus, un T-shirt personnalisé (nom, prénom ou surnom) est offert à l'enfant qui fête son anniversaire au Laser Quest d'Antibes (impact fort auprès des camarades d'école d'après le gérant).

BESOINS

A l'heure actuelle, Laser Quest d'Antibes a une fréquentation insuffisante en semaine, excepté le mercredi après-midi. Les jours de la semaine sont fréquentés grâce aux comités d'entreprises mais cela reste insuffisant.

SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Tarification diverse (selon évènements) par rapport aux concurrents (Laser game de Nice, de Cannes) qui pratiquent un tarif unique ; mais cela peut être perçu négativement par manque de lisibilité - Matériel haut de gamme - Présence d'autres loisirs (bowling, billard) ce qui fait de l'établissement un complexe de loisirs - Le dirigeant est un passionné, plusieurs fois champion d'Europe et 5^{ème} joueur mondial - Le Laser Quest d'Antibes est ouvert 7j/7 - L'établissement organise des anniversaires, des évènements (soirées étudiantes, soirées pour les filles...) - Beaucoup de fréquentation l'hiver et pendant les petites vacances scolaires - Grande surface de jeu - Présence d'un bar (licence 3) avec de nombreuses propositions de boissons - Accueil humain, bon relationnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Beaucoup d'attente le week-end (pic de fréquentation) - L'enseigne compte seulement six employés qui sont débordés le week-end - Pas de service snack - Clientèle trop jeune, qui ne sort donc pas en semaine - Le site Internet manque de lisibilité
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Peu de concurrence aux alentours - Lieu bien desservi (lignes de 	<ul style="list-style-type: none"> - Contraintes réglementaires pour la concurrence déloyale (EX : la Mairie interdit

bus) - La franchise assure la notoriété du nom - Le lieu est bien placé, à proximité de commerces (Mcdo, Quick, Carrefour, concessionnaires automobiles, stations essence...) - Les deux entrées (du Laser Quest et du bowling) ne sont pas distinctes ; il y a donc passage obligé devant le Laser Quest pour se rendre au bowling	d'informer sur le fait qu'un arrêt de bus se trouve devant l'établissement pour ne pas faire de concurrence aux enseignes qui n'en possèdent pas) - Enorme baisse de fréquentation en cas de force majeure (EX : attentats...) - Peu de fréquentation en semaine et en été
--	--

DIAGNOSTIC

Le Laser Quest d'Antibes est implanté dans une zone commerciale peu concurrencée, ce qui lui assure une forte fréquentation le week-end. Néanmoins, il rencontre une forte baisse d'affluence en semaine due à sa clientèle trop jeune. L'objectif principal est donc d'équilibrer la fréquentation quotidienne.

PROBLEMATIQUE

Comment inciter vos cibles à se rendre au Laser Quest en semaine alors que la fréquentation principale s'effectue en week-end ?

POSITIONNEMENT

Le Laser Quest d'Antibes est une enseigne de loisirs attractive et insolite, adaptée à tous les âges.



OBJECTIFS

Cognitifs

- Faire connaître les offres du Laser Quest
- Informer sur les horaires d'ouverture
- Renseigner sur les différentes soirées et événements organisés

Affectifs

- Véhiculer une image de modernité avec un équipement de qualité
- Donner l'image du meilleur complexe de loisirs du département

Conatifs

- Attirer plus de clientèle en semaine
- Augmenter la tranche d'âge de la clientèle

CIBLES

Dans les Alpes Maritimes, sans distinction de sexe ou de CSP, pour des personnes âgées de 8 à 45 ans :

Cible principale :

CE et professionnels qui sont susceptibles de sortir entre amis

Cible secondaire :

Étudiants de la zone de Sophia Antipolis
Touristes de passage

Cible à fidéliser :

La clientèle actuelle (centre aérés, famille, enfants qui viennent fêter leurs anniversaires)

Cibles de relais :

Journalistes (FR 3, Nice Matin)



LA STRATEGIE CREATIVE

PROMESSE

Avec Laser Quest Antibes, évadez-vous du quotidien et découvrez un monde futuriste accessible à tout âge.

SUPPORT DE LA PROMESSE

- Le décor de l'établissement est futuriste
- Le Laser game est une activité ludique
- Le Laser Quest d'Antibes est accessible dès l'âge de 8 ans

TON

- *Convivial* : L'établissement est ouvert à tous, pour tous les âges
- *Humain* : Le gérant est un passionné, champion de France, triple champion d'Europe et 5^{ème} joueur mondial
- *Informatif* : Renseigner sur les offres, les horaires et les limites d'âge (pas avant 8 ans)
- *Dynamique* : donner envie aux gens de venir se divertir au Laser Quest d'Antibes

CONTRAINTES

- Le budget pub se situe entre 500 et 700€ par mois
- Nous avons une semaine pour réaliser ce projet de communication
- Nous devons respecter la charte graphique de l'établissement

LES MOYENS PRECONISES

- *Une affiche digitale* : Diffusée sur des totems digitaux situés dans le centre commercial Polygone Riviera, l’affiche digitale sera vue de tous ; nombreuses sont les familles avec enfants, les groupes d’amis adolescents ou encore les professionnels qui fréquentent ce lieu. L’affluence y est très régulière. De cette façon, nous touchons alors toutes les cibles et nous nous assurons une large audience.
- *Une amélioration du site Internet* : Lors de notre analyse et après avoir visionné les sites Internet d’autres Laser games, nous avons trouvé que le site Internet manquait quelque peu de lisibilité. Ainsi, nous avons proposé quelques améliorations, et la réorganisation de certains éléments. Nous proposons aussi un modèle de newsletter. Le site Internet étant la première vitrine de l’établissement, il est très important que celui-ci soit clair, lisible et attrayant.
- *Une carte de communication (format carte de visite)* : Distribuée devant les principaux établissements d’études supérieures de la zone de Sophia Antipolis (SKEMA, Sup de Com, Idrac, Campus ID) par un hôte ou une hôtesse, la carte exposera les offres de la semaine. Elle proposera également une offre de -25% pour une partie au Laser Quest d’Antibes ainsi qu’une boisson gratuite sur présentation de cette carte. Ainsi, nous touchons très largement la cible secondaire que représentent les étudiants et nous bénéficions également de l’effet bouche à oreille. En précisant les offres et en proposant -25%, nous nous montrons attractifs et inciterons les étudiants à se rendre à l’établissement. Des goodies seront distribués en même temps (magnets en forme de vaisseaux).
- *Un e-mailing pour les BDE* : Nous préconisons d’envoyer un e-mailing aux BDE des principaux établissements de la zone Sophia Antipolis afin de leur exposer les différentes offres proposées par le Laser Quest d’Antibes et de les inciter à y organiser des sorties d’étudiants. Ainsi, nous doublons l’effet des cartes de communication distribuées aux étudiants devant leurs établissements, en s’adressant directement à leurs représentants.

-
- *Un teaser sur Youtube* : Il s'agit d'une vidéo de présentation de l'établissement durant 1 minute et 30 secondes. Postée sur Youtube, elle pourra être visionnée par toutes les personnes qui suivent déjà la chaîne du Laser Quest. Elle pourra être relayée, partagée, et ainsi toucher davantage de personnes que les seuls suiveurs de la chaîne. Youtube est un canal qui touche largement et sans réel ciblage : tout le monde peut être concerné. Il sera aussi diffusé sur Facebook.
- *Un contact avec la RadioZeroSix* : RadioZeroSix propose de nombreuses interview de jeunes entrepreneurs, de travailleurs passionnés et innovants. Une interview de Maxime Aparicio sur cette radio lui assurerait une écoute très large. Il pourrait parler de son parcours atypique, de son palmarès, de sa passion devenue son métier. Largement écoutée par de jeunes professionnels, cette radio touchera ainsi notre cible principale représentée par les professionnels susceptibles de sortir entre amis et/ou susceptibles de faire partie du CE de leur entreprise.
- *Un e-mailing pour les CE d'entreprises* : Après l'achat d'une base de données recensant les dirigeants des CE des entreprises de Sophia Antipolis (une BDD payante assure une précision du contact fourni : nom, prénom, fonction, adresse e-mail personnelle, numéro de téléphone...), un e-mailing leur sera envoyé afin de les informer de l'existence de ce Laser Quest. Le concept sera explicité, et la cohésion qu'il peut apporter à l'entreprise sera mise en avant.
- *Un événement caritatif* : Il s'agit d'une soirée au cours de laquelle seront organisés des tournois ; une partie de l'argent récolté grâce aux entrées sera reversée à l'association *Enfant Star et Match* dont les représentants seront présents ce soir là. La célébrité ... sera présente également car elle soutient largement les actions de cette association. La présence d'une personne connue assure une couverture médiatique, attirera du monde le soir de l'évènement et fera parler de l'établissement qui aura une image positive du fait du caractère caritatif de la soirée. Ainsi, le Laser Quest d'Antibes bénéficiera d'un nouveau flux de clientèle du fait de la médiatisation suite à cet événement. Un communiqué de presse sera envoyé aux journalistes pour les convier à l'évènement, et une annonce sera faite sur les réseaux sociaux.

LE TEASER SUR YOUTUBE

Durée du teaser vidéo : 1 minutes et 30 secondes

Première image :

Fond noir avec écrit « Laser Quest Antibes »

Pendant que sont filmés :

- L'extérieur de l'établissement (rond point...)
- L'intérieur du Laser Quest (devanture de l'établissement, entrée, différentes salles, bowling, billard) pour montrer l'ambiance de l'établissement (ambiance conviviale, plaisir, fun...)
- Des personnes en train de jouer dans la salle de jeu

Une voix off dit :

« Le centre de loisir Laser Quest d'Antibes est l'établissement de référence en matière de divertissement dans le département. Avec plus de 800m2 d'arcade « laser », un bowling de 200m2, le Laser Quest d'Antibes vous fera profiter d'une atmosphère chaleureuse et humaine et d'activités ludiques et sportives. Situé à proximité d'une sortie de l'autoroute A8, et équipé d'un parking, il est très simple de s'y rendre et de s'y amuser ! L'établissement dispose également d'un bar licence 3 afin de vous faire patienter les quelques minutes qui précèdent votre partie. Alors RDV au Laser Quest d'Antibes, au 172 Avenue Weisweiller, les lundi mardi jeudi et vendredi de 17h à minuit, le mercredi de 14h à minuit, le samedi de 10h à minuit et le dimanche de 10h à 19h. »

Image de fin :

Photo de Maxime Aparicio avec écrit en dessous « Maxime Aparicio, gérant du Laser Quest d'Antibes, Champion de France, 3 fois Champion d'Europe et 5ème joueur mondial » + e-mail + téléphone + coordonnées + site web + Facebook



----- Message transféré -----

De : **Sébastien Sigaut** <sebastien.sigaut@radiozerosix.fr>

Date : jeudi 29 septembre 2016

Objet : (RADIO ZEROSIX) DEVIS POUR VIDEO LASER QUEST

À : "michelle.blanes@gmail.com" <michelle.blanes@gmail.com>

Chère Michelle,

Merci d'avoir pensé à nous pour le projet de vidéo teaser sur le LaserQuest d'Antibes.

C'est un domaine qui nous intéresse et une demande à laquelle nous pouvons totalement répondre. Je vous joins par ailleurs deux liens de vidéo que nous avons réalisé auparavant lors d'événements ou à vocation de présentation d'une entreprise.

J'y joins également un devis, dont le montant s'élève à 600 euros, et qui correspondrait au prix du tournage, du montage, et de la livraison de la vidéo.

Bien à vous,

Sébastien.

Sébastien SIGAUT

JOURNALISTE / ANIMATEUR

RADIO ZÉROSIX

0667744986/@sebastiensigaut



Association Zéro Six

7 Bis rue Barla
06000 - Nice

SIREN : 792 334 047 000 26

LASER QUEST BOWLING ANTIBES
172, avenue Weisweiller 06600 ANTIBES

Facture N°6

Date de facturation : 29 septembre 2016

PRODUITS OU PRESTATION DESIGNATION ET DATES D'EXECUTION	PRIX UNITAIRE	QUANTITE	TOTAL
Réalisation d'une vidéo Teaser d'1 minute 30 à 2 minutes, visant à promouvoir le Laser Quest Bowling D'Antibes. Inclus également le montage. Date d'échéance du règlement : 15/010/2016	600	1	600

TOTAL

600 €

Règlement de la totalité du montant sous 30 jours à compter de la réception de la facture, par chèque à l'ordre de l'association Zéro Six ou par virement aux coordonnées bancaires suivantes :

Association Zéro Six

CA NICE CESSOLE

RIB : 19106 00640 43643998247 01

IBAN : FR76 1910 6006 4043 6439 9824 701

BIC : AGRIFRPP891

TVA non applicable, art. 293 B du CGI

LA CARTE DE COMMUNICATION (+ GOODIES)

Recto :



Verso :

Nouveaux prix liés à cette offre :

Lundi - no limit - 15 €

Mardi - 40 min - 8 €

Mercredi - 40 min - 8 €

Jeudi - 40 min - 8 €

Vendredi - 20 min - 8 €

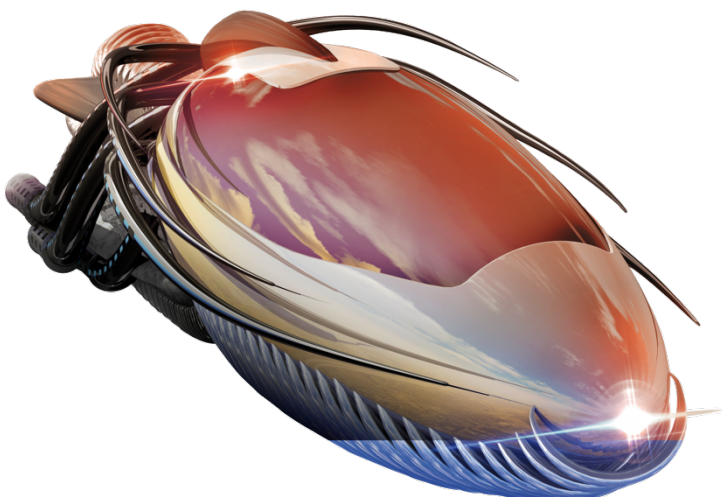
- **2ème partie offerte aux filles**

Sur présentation de votre carte étudiante et de ce coupon.



À bientôt !

Goodies :



Devis pour les cartes :

Produit : ▼

Format (cm) : ▼

Type de papier : ▼ ?

Recto verso : ▼

Finitions : ▼ ?

Vérification de vos fichiers : ▼ ?

Couleurs Quadrichromie

Attention, la date de livraison indiquée est une estimation hors vérification des fichiers (**Approfondie**).



Une question ? **Contactez-nous** par tél. au 05.35.37.01.80 ou par mail: contact@printoclock.com



100	29,00 €	27,00 €	
250	39,00 €	29,00 €	
500	54,00 €	35,00 €	
750	66,00 €	49,00 €	
1000	77,00 €	62,00 €	39,00
1500	112,00 €	95,00 €	61,00

Devis pour 2500 goodies :



MARQUER VOTRE EMPREINTE

Nice, le 29/09/2016

DEVIS N°OKA0929164 - Pour Candie HAENEL – BTS COMMUNICATION DES ENTREPRISES



YB.MAGNET SOUPLE 5x5cm A LA FORME
0,32 EUR P.U. H.T / 2500 pièces

Magnet plat souple, épaisseur 0,5mm.

PVC coating.

Impression recto de 1 à 4 couleurs ou quadrichromie, surface pelliculée. (Frais technique compris)

Polybag individuel.

Délai d'approvisionnement : 5 semaines.

Emballage : 1

Poids net : 7 g

MARQUAGE 1 COULEUR RECTO VERSO INCLUS

PORT INCLUS



DELAI DE LIVRAISON : 5 SEMAINES APRES ACCORD BAI

Prix unitaires euros H.T., T.V.A. en sus 20%

Conditions de règlement : 100% à la commande

Date de validité de ce devis : 31/10/2016

Contact : romain@okavengo.fr / 04 93 28 08 79

L'EVENEMENT CARITATIF

Déroulement :


- **18h** : ouverture au public
- **18h15** : discours de Maxime Aparicio et du représentant de l'association
- **18h45** : début des tournois / buffet à volonté en parallèle
- **22h45** : fin des tournois et diffusion du teaser réalisé

→ FIN DE LA SOIREE





Enfant Star & Match




Annonce sur les réseaux sociaux :

 LaserQuest Bowling Antibes

Accueil 20+





LaserQuest Bowling Antibes
@laserquestantibes

Accueil

À propos

Photos





Avis

Mentions J'aime



Vidéos

Publications



Créer une Page

 J'aime  Contacter  Enregistrer  Plus

Appeler maintenant

 Statut  Photo/vidéo

Écrivez quelque chose sur cette Page...

 **LaserQuest Bowling Antibes** a ajouté 3 photos.
17 septembre, 18:21 · 

SOIRÉE CARITATIVE LE 11 AVRIL 2017

Nous vous informons que nous avons décidé de soutenir la cause de l'association Enfants Star et Match. Celle-ci oeuvre pour les enfants malades afin de leur permettre de jouer au tennis. Proposant une activité physique, nous ne pouvions pas ignorer la cause d'une association qui encourage les enfants malades à faire du sport et égaie leur quotidien.

Nous vous proposons donc de nous rejoindre au cours d'une soirée pendant laquelle seront organisés des tournois et un cocktail dinatoire. Une partie des fonds récoltés lors de la soirée sera reversée à l'association Enfants Star et Match.

Nous comptons sur vous le mardi 11 avril 2017 à 18 heures au Laser Quest d'Antibes pour allier solidarité et bonne humeur !

Sur réservation au 04 92 90 39 54.

Centre de jeu laser · Antibes
4.9 ★★★★★ Actuellement ouvert

Rechercher publications sur la Page

770 personnes aiment ça
Max Dubois et 2 autres amis

563 personnes sont venues ici

Actuellement ouvert · 14:00 - 00:00 · \$
Obtenir des informations supplémentaires

Inviter des amis à aimer cette Page

4,9 ★ 4,9 sur 5 étoiles · 36 avis
Voir les avis

À PROPOS

Communiqué de presse :



Le 11 mars 2017,

COMMUNIQUE DE PRESSE

Soirée Caritative au Laser Quest d'Antibes

Le Laser Quest d'Antibes organise une soirée caritative pour soutenir l'association Enfant Star & Match.

Basée à Antibes, **Enfant Star & Match** oeuvre pour permettre à des enfants malades de jouer au tennis dans toute la France. Son but est d'**initier et d'encourager ces enfants à la pratique d'un sport**. La participation à de multiples manifestations et le soutien de nombreuses célébrités lui permettent de collecter des fonds et de créer des moments de bonheur pour les enfants.

Le Laser Game constituant une activité physique, Maxime Aparicio, directeur et 5ème meilleur joueur mondial, ne pouvait pas ignorer la cause d'une association qui favorise la pratique d'un sport par des enfants malades.

Le Laser Quest d'Antibes et Enfant Star & Match se réunissent donc pour une opération

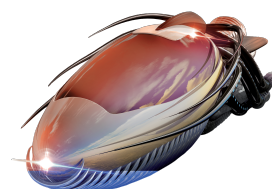
le mardi 11 avril 2017 à 18 heures dans les locaux du Laser Quest.

Au cours de cette soirée seront organisés des tournois de laser game et les participants se verront offrir un cocktail dinatoire. **La moitié des fonds récoltés** avec l'entrée payante **sera reversée à l'association Enfant Star et Match.**

Pour davantage d'informations, n'hésitez pas à nous contacter par téléphone ou à vous rendre sur notre site internet pour mieux nous connaître. Nous vous invitons également à venir nous rencontrer sur place.

Contact :

Maxime APARICIO
Directeur du Laser Quest d'Antibes
Tel.: 04 92 90 39 54



Journalistes à contacter (envoi du communiqué de presse) :

Nice Matin - Nice	Eric Néri - Politique	04 97 03 24 55	eneri@nicematin.fr	06 86 58 76 07
	Christophe Caietti - réd	04 93 18 27 89	ccaetti@nicematin.fr	06 74 10 72 76
Olivier Biscaye	Alain Maestracci - adj	04 97 03 24 65	amaestracci@nicematin.fr	06 18 73 22 59
06 77 07 05 30	Philippe Fiammetti	04 97 03 24 71	pfiammetti@nicematin.fr	06 16 46 41 02
	Veronique Mars	04 97 03 24 66	vmars@nicematin.fr	06 80 98 06 78
	Christine Rinaudo	04 97 03 24 69	crinaudo@nicematin.fr	06 78 70 35 32
	Sylvie Beal	04 97 03 24 72	sbeal@nicematin.fr	06 85 08 57 92
	Christiane Navas	04 93 18 26 95	chnavas@nicematin.fr	06 22 19 09 43
	Remi Doncarli			06 98 34 72 86
	Yann Delanoe			06 26 02 35 14
	JF Roubaud			06 73 48 55 99
	Sophie Casals	04 97 03 24 68		06 86 42 27 33
	Christophe Cirone			06 16 54 09 07
	Didier Chalumeau			06 70 75 52 21
	Jean Paul Ronzes			06 70 75 52 17
	Laure Bruyas			06 61 42 95 20
	Franck Leclerc			06 37 58 17 09
	Francis Lumineau			06 14 66 09 44
	Aurore Arrouis			06 27 46 35 69
Nice Matin - Vence	Gerard Castex	04 93 58 58 50	vence@nicematin.fr	06 09 52 34 66
Nice Matin - Cagnes	Thierry Suire	04 92 13 85 11	tsuire@nicematin.fr	06 81 94 77 11
	Isabelle Brette	04 92 13 85 10	ibrette@nicematin.fr	06 31 91 03 30
France 3 Nice	Didier Brignand	04 92 47 65 00	didier.brignand@france3.fr	06 60 38 71 33
france3.nice@france3.fr	Veronique Lupo			06 11 89 83 21
	Olivier Orsini			06 89 30 03 01
	Jacques Soffer			06 07 65 75 50
	Laurence Badon			06 61 16 07 57
France 3 Côte d'Azur				
cote.azur@france3.fr	Daniel Ielli	04 92 91 72 00	daniel.ielli@france3.fr	06 07 85 31 38
	Bernard Peyrano		bernard.peyrano@france3.fr	06 86 07 46 23
	Olivier Le Creurer		olivier.lecreurer@france3.fr	06 32 65 88 85
	Jacqueline Pozzi		jacqueline.pozzi@france3.fr	06 07 96 81 72

Buffet pour l'évènement :

Apéritifs



Dispo sous 5 j

9,90 € − 72 +



Dispo sous 5 j

2,30 € − 144 +



Dispo sous 5 j

7,00 € − 48 +



Dispo sous 5 j

5,00 € − 72 +

Total : 1740,00 €
Soit 6,96 € /personne

L'E-MAILING POUR LES ENTREPRISES

Madame, Monsieur,

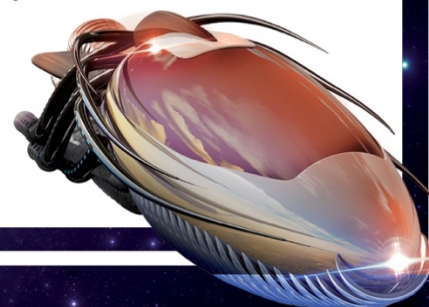
VOUS ÊTES EN QUÊTE DE REGAIN D'ÉNERGIE DANS VOS ÉQUIPES ? LANCEZ L'OPÉRATION SATISFACTION.

À seulement 24 ans, Maxime Aparicio est déjà propriétaire de son propre Laser Quest, champion de France, trois fois champion d'Europe et cinquième joueur mondial. Ce tournant dans sa vie lui a donné l'occasion de s'épanouir autant dans sa vie professionnelle que personnelle.

Permettez à votre équipe de faire de même en la réunissant au cours d'un team bonding au Laser Quest d'Antibes. En effet, une soirée dans nos locaux apportera à vos collaborateurs le moyen de s'affranchir de la routine professionnelle et d'écarter toute tension susceptible de nuire à l'harmonie au sein de l'entreprise.

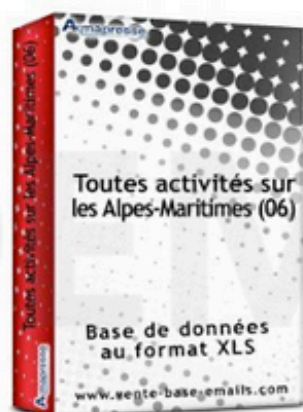
Le Laser Quest est un loisir ludique, idéal pour favoriser une ambiance propice à la bonne cohésion des membres de l'équipe. La compétition mettra en lumière les différentes personnalités et la solidité de vos équipes de manière à améliorer par la suite la qualité du travail de vos employés.

Le succès est tout près ! Pour cela, n'hésitez pas à vous rendre sur notre site www.laserquestantibes.com ou à nous contacter au 04 92 90 39 54 ou à l'adresse laserquestantibes@gmail.com.



Achat d'une BDD de professionnels dans le 06 :

[E-mails par département](#) > Base adresses e-mails Alpes-Maritimes



Base adresses e-mails Alpes-Maritimes

Référence adresse e-mail alpes maritimes departement 06

48.181 adresses emails dans les Alpes-Maritimes

Les 48.181 adresses e-mails des professionnels dans les Alpes-Maritimes (département 06) sont fournies sur un fichier XLS avec les colonnes NOM - ADRESSE - CP - VILLE - TEL - ACTIVITE - EMAIL

320,00 € HT

Quantité :



Envoyez par email à un ami



Ajouter au pense-bête



Imprimer cette page

Mise à jour de la base : le 03 Septembre 2016

Envoi de la base par email quelques minutes après votre commande du lundi au vendredi. Horaires d'ouverture et de traitement de votre commande

NOUVEAU : Sur simple demande, nous pouvons vous fournir les champs SIRET / SIREN / CA / RESULTAT / NOMBRE DE SALARIÉS EFFECTIF

L'INTERVIEW AVEC LA RadioZeroSix



De : **Sébastien Sigaut** <sebastien.sigaut@radiozerosix.fr>
Date : jeudi 29 septembre 2016
Objet : (RADIO ZEROSIX) INTERVIEW LASERQUEST
À : "michelle.blanes@gmail.com" <michelle.blanes@gmail.com>

Chère Michelle,

J'ai pris connaissance de votre proposition de rencontre et d'interview avec Maxime Aparicio, dans le cadre du développement du LaserQuest d'Antibes et de son parcours personnel dans ce milieu, qui est véritablement impressionnant.

Notre radio est principalement axée sur l'entrepreneuriat et le milieu des Start-ups, mais la case qui conviendrait le mieux à cet entretien serait éventuellement, et si cela vous convient, le mercredi après-midi dans l'émission EN ATTENDANT LA SUITE, que j'anime, en compagnie de trois confrères journalistes, et qui est un talk-show culture, société et divertissement.

Si ce créneau vous convient, nous attendons Maxime Aparicio, le mercredi qui lui conviendrait, au 7 bis rue Barla 06300 Nice ; de 17h30 à 19h.

Bien cordialement,

Sébastien.

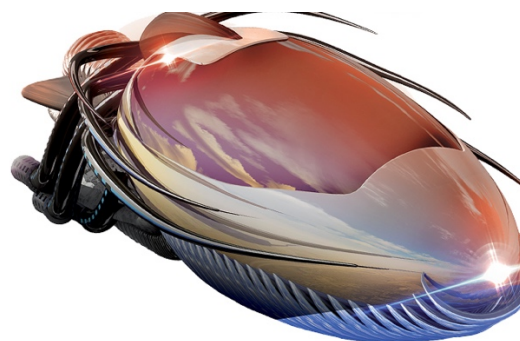
Sébastien SIGAUT

JOURNALISTE / ANIMATEUR

RADIO ZÉROSIX

0667744986/@sebastiensigaut

L'EMAILING POUR LES BDE



Chers amis étudiants,

À court d'idées pour l'organisation des sorties du traditionnel jeudi soir !? Plongez-vous dans l'univers futuriste du Laser Quest d'Antibes.

Nous vous invitons à venir découvrir notre Laser Quest pour faire le plein d'aventures et de sensations. Ce moment ludique et sportif sera idéal pour intégrer vos nouvelles recrues à l'esprit du groupe. Ce complexe favorisera une ambiance propice à l'amusement et à la bonne humeur :

- 850m² de surface de jeu Laser Quest
- Bar licence 3
- 8 pistes de bowling
- Jeux d'arcade
- Billards

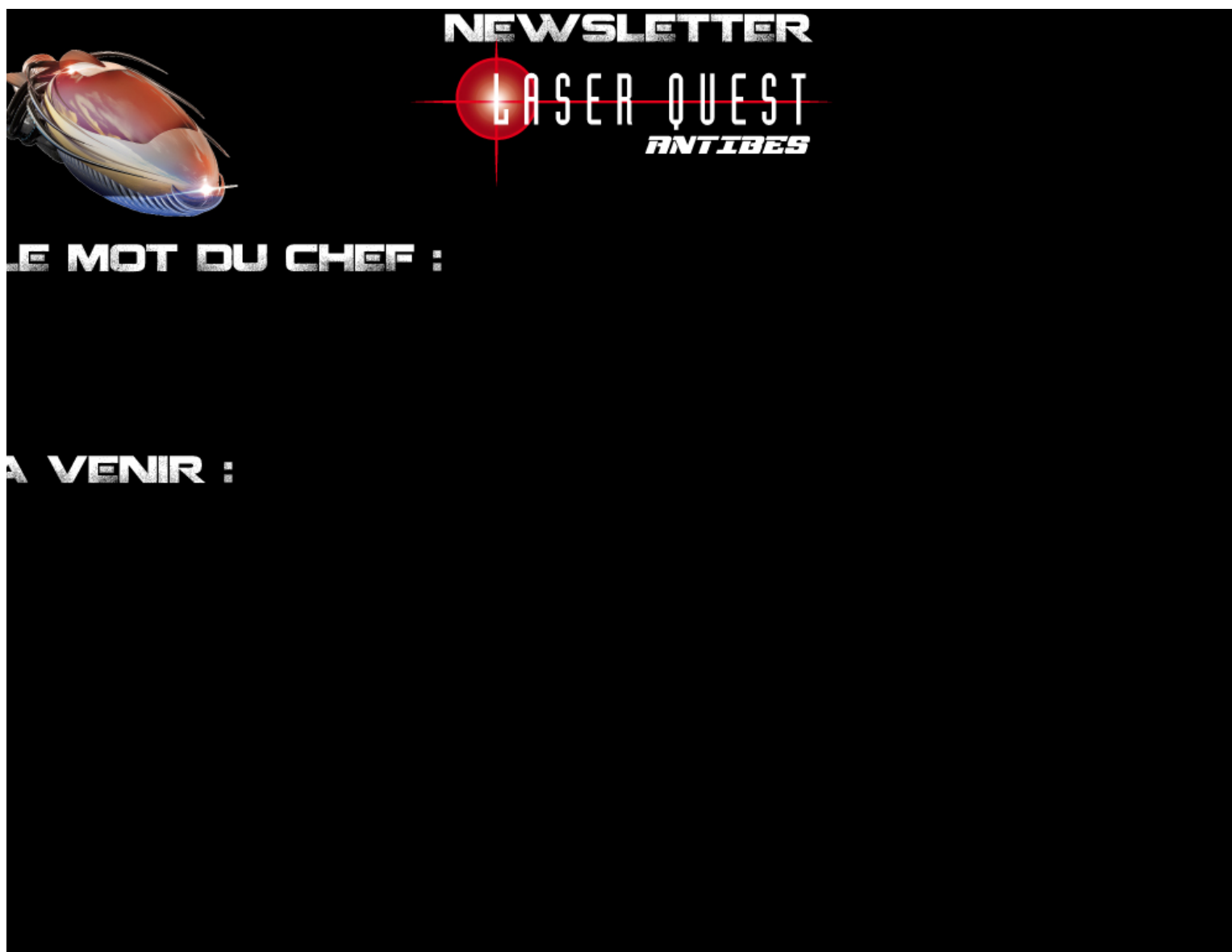
Nous vous proposons une offre promotionnelle, - 25% sur les tarifs et une boisson offerte à chaque participant. Rendez-vous dans l'arène !

www.laserquestantibes.fr

04 92 90 39 54

AMELIORATIONS SITE INTERNET

Modèle pour la newsletter :



Propositions d'améliorations :



- ACCUEIL
- TARIFS LASER**
- TARIFS BOWLING
- HORAIRES
- NEWS
- PHOTOS
- RECRUTEMENT
- CONTACT
- FACEBOOK
- TWITTER

TARIFS LASER

Tarif Laser Quest

	1ère Partie	2ème Partie	3ème Partie
Lundi	20€ parties illimitées		
Mardi	10€ la partie de 40 minutes		
Mercredi	10€	17€	20€
Jeudi	10€	17€	20€
Vendredi	10€	17€	20€
Samedi	10€	17€	20€
Dimanche	10€	17€	20€
Durée de la session	20 minutes		

Promotion à partir de septembre

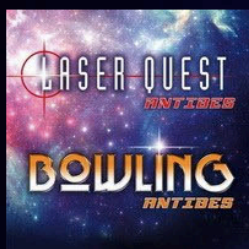
Lundi	20€ parties illimitées
Mardi	40 minutes la partie à 10€
Jeudi	1 partie achetée la 2ème à 3€ pour les étudiants
Vendredi	1 partie achetée la 2ème gratuite pour les filles

Formule anniversaire

Condition	8 joueurs minimum
Inclus dans la formule	Bonbons/ Boissons/ 1 Espace réservé dans l'accueil/ 1 T-shirt personnalisé
Tarif 2 parties sans gâteau	18€ par personne
Tarif 2 parties avec gâteau	20€ par personne

Réservation de la salle

Réservation pour 2 heures	750€
Réservation pour 3 heures	850€



ACCUEIL

TARIFS LASER

TARIFS BOWLING

HORAIRES

NEWS

PHOTOS

RECRUTEMENT

CONTACT

FACEBOOK

TWITTER



HORAIRES

Horaires d'Hiver hors vacances scolaires

Lundi	17h - 00h
Mardi	17h - 00h
Mercredi	14h - 00h
Jeudi	17h - 00h
Vendredi	17h - 00h
Samedi	10h - 00h
Dimanche	10h - 19h

Horaires des vacances d'hiver

Lundi	14h - 00h
Mardi	14h - 00h
Mercredi	14h - 00h
Jeudi	14h - 00h
Vendredi	14h - 00h
Samedi	14h - 00h
Dimanche	14h - 19h

L'AFFICHAGE DIGITAL (POLYGONE RIVIERA)

Centre commercial **POLYGONE RIVIERA** Tarifs 2016 – Temporaire 1 semaine

7 jours	Parc	Fréquence de diffusion	Nb de totems	Tarif brut HT (hors frais adsserving hors variations saisonnières)	Nb de spots
	Plein Parc	Full-Time	22	5 438 €	68 400
	Plein Parc	Access	22	3 018 €	34 200
	Plein Parc	Part-Time 10/15	22	3 018 €	34 200
	Plein Parc	Part-Time 15/20	22	3 535 €	34 200
	1/2 Parc	Full-Time	11	3 177 €	34 200
	1/2 Parc	Access	11	1 763 €	17 100
	1/2 Parc	Part-Time 10/15	11	1 763 €	17 100
	1/2 Parc	Part-Time 15/20	11	2 065 €	17 100

Variations saisonnières		
Janvier	S3 et S4	-10%
Février	S7 et S8	-15%
Fête des mères	S21	15%
	S22 et S23	5%
Soldes d'été	S24 et S25	15%
Eté	S29 et S30	-10%
	S31, S32 et S33	-20%
	S34	-10%
Noël 2016	S48	15%
	S49	15%
	S50	20%
	S51	20%

Tarif 2° semaine : -20% vs. 1° semaine

Synopsis :

1^{ère} image : Fond galaxie

2^{ème} image : Des vaisseaux apparaissent et tirent des lasers

3^{ème} image : Le logo « Laser Quest d'Antibes » apparaît / puis les coordonnées (adresse, site Internet, Facebook, numéro de téléphone, mail) / puis horaires de semaine



JUSTIFICATION DES VISUELS

Tous nos visuels sont composés d'un fond « espace » rappelant la décoration du Laser Quest. Nous avons régulièrement utilisé le vaisseau, élément très important de la charte graphique de l'entreprise. C'était en effet l'une de nos contraintes de respecter cette charte et de rester en adéquation avec celle-ci. Ainsi, nous avons repris des éléments des visuels existants ainsi que le logo. D'une manière générale, nous sommes restés dans un esprit futuriste (à travers, par exemple, certaines polices d'écriture) et sommes restés dans les mêmes tons de couleurs, rappelant un esprit spatial et rappelant ainsi le jeu du Laser Quest.



LE BUDGET PREVISIONNEL

Moyens	Coûts Hors Taxe
Affichage digital (Clear Channel)	3 177 €
Cartes de communication (2000)	61 €
Teaser Youtube (par RadioZeroSix)	600 €
Goodies (2500)	800 €
BDD d'entreprises	320,00 €
Buffet événement (350 personnes)	1 740,00 €
TOTAL	6 698 €

LE PLANNING DE LANCEMENT

Moyens préconisés	oct-16	nov-16	dec-16	janv-17	fev-17	mars-17	avr-17	juin-17	juil-17
Emailing BDE									
Site									
Teaser									
Interview Radio Zéro Six									
Cartes de com									
Emailing PRO									
Communiqué de presse									
Annonce réseaux sociaux									
Evènement caritatif							11-avr		
Campagne digitale									1 semaine