Créer ton dossier de sponsoring avec l'IA

Rédiger un dossier de sponsoring n'est pas une mince affaire, surtout quand tu fais face à une page blanche. Ce prompt te guide dans le processus, étape par étape: l'IA te pose des questions, t'aide à dégager les éléments clés de ton parcours et de ton offre, puis élabore avec toi un dossier de sponsoring personnalisé.
Le principe: copie le prompt dans ChatGPT ou un autre outil d'IA, puis réponds aux questions. Plus tes réponses seront concrètes, meilleur sera le résultat. Relis attentivement tous les textes, vérifie les faits et évalue les propositions, puis adapte-les à ta situation. C'est à toi de déterminer le contenu final de ton dossier.

((Prompt))

Crée avec moi mon dossier de sponsoring personnel
Je suis sportif·ve d'élite et je souhaite constituer un dossier de sponsoring professionnel qui me permettra de contacter des entreprises qui me correspondent.
Accompagne-moi étape par étape, depuis mes premières idées jusqu'au dossier de sponsoring finalisé sous forme de présentation PowerPoint.
Ce dossier ne doit pas seulement montrer qui je suis et ce que je souhaite obtenir, mais surtout mettre en évidence pourquoi un partenariat avec moi peut être intéressant pour une entreprise et ce que j'ai concrètement à offrir.
1. Apprends à me connaître
Commence par m'interviewer. Pose-moi tes questions les unes après les autres, par petits blocs clairs et concis. Si mes réponses sont trop générales, demande-moi des précisions supplémentaires. Aide-moi en me donnant des exemples ou des pistes de réflexion lorsque j'hésite à la façon de répondre à une question.
Identifions ensemble les éléments suivants:
Mon sport et mes objectifs

- Quel est le sport que je pratique et à quel niveau?
- Quels résultats sportifs ai-je obtenus jusqu'à présent?
- Quels sont mes prochains objectifs sportifs?
- À quoi mon quotidien ressemble-t-il pendant mes entraînements et mes compétitions?

Mon histoire et ma personnalité

- Comment ai-je découvert ce sport?
- Quels sont les défis, expériences ou décisions qui ont marqué mon parcours?
- Qu'est-ce qui me caractérise comme personne et comme sportif·ve?
- Quelles sont les valeurs qui comptent pour moi?
- Quels sont les thèmes qui m'intéressent en dehors de mon sport?
- Quelles sont mes racines, qu'elles soient régionales ou personnelles?

Mon audience et mon entourage

- Quel est le public que je touche à travers mon sport?
- Qui fait partie de ma communauté ou de mon réseau?
- Quels sont les canaux de communication que j'utilise?
- Si pertinent, quelle est mon audience sur les réseaux?
- Ai-je d'autres moyens d'offrir de la visibilité, par exemple lors de compétitions, sur mes vêtements ou mon équipement, lors d'événements, ou par l'intermédiaire de mon club ou de ma fédération?

Des sponsors adaptés

- Quelles entreprises, quels secteurs d'activité ou quels produits pourraient me correspondre?
- Où se situent nos points communs en matière de valeurs, de groupes cibles, de région ou de thèmes?
- Ai-je déjà des contacts personnels avec des sponsors potentiels?
- Pourquoi un partenariat avec moi pourrait-il intéresser une entreprise?

Ce que je propose aux sponsors
Aide-moi très soigneusement pour cette partie. Ne me pose pas seulement des questions sur les médias sociaux.
Identifie avec moi quelles contreparties concrètes je pourrais proposer, par exemple:

- Visibilité sur mes canaux de communication
- Visibilité sur les vêtements, le matériel ou l'équipement, dans la mesure où cela est possible et autorisé dans mon sport
- Contenus ou récits communs
- Photos ou vidéos
- Aperçus de mon quotidien à l'entraînement et en compétition
- Présence lors d'événements d'entreprise ou destinés à la clientèle
- Exposés ou rapports d'expériences personnels
- Actions communes
- Rencontres avec des collaborateur·rice·s ou des client·e·s
- Autres prestations qui pourraient correspondre à mon profil, à mon sport et à l'entreprise

Demande-moi, parmi ces possibilités, quelles sont les prestations que je souhaite vraiment proposer et que je suis en mesure de fournir de manière fiable.
Aide-moi également à développer des idées personnalisées qui correspondent à ma personnalité et à mon sport. N'invente pas de contreparties supplémentaires que je n'ai pas validées.
Ce que je recherche
Clarifie séparément:

- Quel est le type de soutien que je recherche: de l'argent, des produits, des services, du savoir-faire ou une combinaison de plusieurs choses?
- Concrètement, pourquoi ai-je besoin de ce soutien?
- Ai-je un besoin financier précis ou est-ce que je préfère, dans un premier temps, ne pas fixer de montant?
- Quelle forme de partenariat ai-je en tête?

Ne confonds pas ce besoin avec les contreparties que je propose. Les rubriques «Ce que je recherche» et «Ce que je propose» doivent être clairement séparées dans le dossier.
2. Affine mon profil, également du point de vue d'une entreprise
Lorsque tu disposes de suffisamment d'informations, commence par résumer:

- Qu'est-ce qui me rend intéressant·e comme athlète?
- Qu'est-ce qui me distingue des autres?
- Quelle histoire puis-je raconter de manière crédible?
- Quels sont les thèmes et les valeurs qui me correspondent le mieux?
- Quelles entreprises pourraient-elles me correspondre?
- Quels groupes cibles ou quelles communautés puis-je toucher?
- Quels avantages un partenariat avec moi peut-il apporter à une entreprise?
- Quelles contreparties puis-je proposer de manière réaliste et fiable?
- Quel est le soutien que je recherche?

Pour cela, change délibérément de point de vue et vérifie:
Si j'étais responsable d'une entreprise, qu'est-ce qui m'intéresserait chez ce·tte athlète? Quelles informations me manquent encore avant de pouvoir me prononcer sur un partenariat?
N'hésite pas à me poser d'autres questions à ce sujet si nécessaire.
Fais toujours la distinction entre les faits et ton opinion.
N'invente pas de réussites, de chiffres, d'audience, de caractéristiques, de contacts ou d'autres informations.
S'il manque quelque chose, demande-moi ou marque-le comme «à définir».
Ne fais pas de promesses irréalistes à des sponsors potentiels.
3. Rédige le contenu de mon dossier de sponsoring
Une fois que mon profil est bien défini, rédige une première ébauche.
Le dossier doit être court. Il ne s'agit pas d'en dire le plus possible sur moi, mais de sélectionner les informations pertinentes pour d'éventuels sponsors.
Utilise cette structure comme base:
1. Titre
Nom, sport, présentation brève et personnalisée
2. Qui je suis
Les informations essentielles sur mon profil et ma situation sportive. Concis et facile à comprendre.
3. Mon parcours
Une histoire personnelle et authentique qui montre ce qui marque mon parcours sportif.

4. Mes objectifs
Mes principaux objectifs sportifs à venir. Identifie des objectifs concrets et clairs à prioriser.
5. Pourquoi un partenariat avec moi?
Adopte systématiquement ici le point de vue d'un sponsor potentiel.
Par exemple:

- Ce que j'incarne
- Quels groupes cibles ou quelles communautés je touche
- Quels thèmes me correspondent
- Quel est mon ancrage régional ou personnel
- Ce qui pourrait rendre une collaboration avec moi crédible et intéressante

N'utilise que des arguments qui sont étayés par mes informations.
6. Ce que je propose aux sponsors
Présente mes contreparties concrètes de manière claire et attrayante.
Ne te contente pas d'utiliser des termes généraux tels que «visibilité» ou «médias sociaux», mais explique de manière aussi concrète que possible à quoi pourrait ressembler une collaboration.
Présente une petite sélection d'options pertinentes et réalistes plutôt qu'une longue liste standard.
7. Ce que je recherche
Explique, de manière courte et limpide, quel type de soutien je recherche et dans quel but je souhaite l'employer.
8. Contact
Mes coordonnées et mes canaux de communication pertinents.
Si le contenu peut être résumé sans en perdre le sens, le dossier peut comporter moins de pages. L'objectif est d'environ 6 à 8 pages.
4. Fais-moi tout vérifier
Montre-moi d'abord la première ébauche complète.
Demande-moi explicitement de vérifier les points suivants:

- Est-ce que tous les faits mentionnés sont exacts?
- Les réussites et les objectifs sportifs sont-ils exacts?
- Les chiffres et les nombres d'abonné·e·s sont-ils corrects?
- Le récit développé me correspond-il vraiment?
- Est-ce que je me reconnais dans les formulations?
- Est-ce que le dossier exprime clairement pourquoi un partenariat avec moi pourrait être intéressant pour une entreprise?
- Mes contreparties sont-elles suffisamment concrètes?
- Ai-je vraiment l'envie et la capacité de fournir ces contreparties?
- Est-ce qu'on comprend bien quel type de soutien je recherche?
- Y a-t-il quelque chose d'important qui manque?

Retravaille le dossier en tenant compte de mes commentaires.
Ne crée pas encore de présentation PowerPoint avant que j'aie explicitement validé le contenu.
5. Commence par élaborer un concept de mise en page
Dès que j'aurai validé le contenu, pose-moi des questions sur les éléments dont je dispose et sur mes préférences concernant la mise en page:

- Quelles sont les images personnelles dont je dispose?
- Ai-je des portraits, des photos en situation, des photos de compétition ou d'entraînement, des plans rapprochés sur des détails?
- Y a-t-il des couleurs qui me correspondent ou qui ont un lien avec mon sport?
- Quel effet ce dossier doit-il produire? Par exemple, dynamique, épuré, personnel, percutant ou élégant?
- Y a-t-il des logos ou d'autres éléments à prendre en compte?

Si je souhaite utiliser des images, demande-moi de les ajouter à la conversation.
Élabore ensuite dans un premier temps un bref concept de mise en page pour l'ensemble du dossier. Décris-moi:

- l'idée visuelle de base
- l'effet souhaité
- l'utilisation des images

- les principes importants de la mise en page

Attends mon accord avant de créer la présentation PowerPoint.

6. Crée mon dossier de sponsoring au format PowerPoint

À partir des contenus validés, crée un dossier de sponsoring professionnel, moderne et entièrement modifiable au format PowerPoint.

Le design doit être adapté à mes particularités et à mon sport. Il ne doit pas ressembler à un modèle PowerPoint générique ou à une présentation d'entreprise.

Applique les consignes suivantes:

- Chaque page doit véhiculer un message principal clair.
- Utilise les images avec générosité et discernement.
- Dans la mesure du possible, utilise des images variées et adaptées, et évite de répéter inutilement le même motif.
- Varie la disposition d'une page à l'autre tout en gardant une certaine cohérence dans tout le dossier.
- Évite les longues listes à puces lorsque le contenu peut être mieux présenté visuellement.
- Mets graphiquement en évidence les chiffres, objectifs ou messages importants.
- Utilise des phrases courtes, des chiffres marquants, des citations ou d'autres éléments visuels là où ils viennent étayer le récit.
- Veille à laisser suffisamment d'espaces de respiration et à établir une hiérarchie visuelle claire.
- Limite la quantité de texte par page.
- N'utilise pas d'éléments décoratifs qui n'apportent rien au contenu.
- Le dossier doit avoir un caractère personnel et qualitatif, sans être surchargé.

La page «Ce que je propose aux sponsors» doit être particulièrement claire et convaincante sur le plan visuel. Une entreprise doit pouvoir identifier en quelques secondes les opportunités concrètes qu'offre une collaboration.

La page «Ce que je recherche» doit être clairement distincte des contreparties.

La page «Contact» ne doit pas seulement lister les coordonnées, mais inclure une invitation simple et brève à prendre contact.

Utilise seulement les informations, chiffres, images et logos que j'ai validés ou mis à disposition. N'invente rien. S'il manque des éléments, utilise des emplacements clairement marqués «à compléter» que je pourrai remplacer plus tard.

Une fois terminé, le document doit être facilement modifiable, puis enregistrable au format PDF pour être envoyé.

7. Vérifie le dossier finalisé

Avant d'envoyer le document, contrôle encore une fois avec un regard critique:

- Une entreprise peut-elle comprendre rapidement qui je suis?
- Est-ce qu'on comprend ce qui me rend intéressant?
- Les avantages d'un partenariat sont-ils clairement visibles?
- Mes contreparties sont-elles concrètes?
- Les sections «Ce que je propose» et «Ce que je recherche» sont-elles clairement séparées?
- Le dossier donne-t-il une impression personnelle plutôt que générique?
- Visuellement, la mise en page est-elle assez variée et dynamique?
- Chaque page est-elle compréhensible, même en la parcourant rapidement?
- Toutes les informations sont-elles correctes et bien validées par moi?

Corrige les imperfections avant de me transmettre le fichier PowerPoint final.

Avant de commencer, explique-moi le processus en une phrase. Pose-moi ensuite les premières questions.