

- ❑ INTRO
- ❑ POINT COVID-19
- ❑ POINT AFTAA 2020 ET CONSÉQUENCES
- ❑ POINT RELANCE
- ❑ POINT COMMERCIAL
- ❑ REMISE SUR RAIL

RÉUNION DU 14 SEPTEMBRE 2020

AFTAA

# POINT COVID-19

- Evolution de la situation
- Mise en place du protocole de l'AFTAA sur le Covid-19
- Retour structures sur le protocole ou contraintes ?
- Difficultés intervenants ?
- Dotation en masques et gel ?

## POINT AFTAA

Chiffre d'affaire

Charges

**AFTAA**

intervenants

Chiens

# POINT AFTAA

- Chiffres d'affaire global en baisse (sur plusieurs années)
- Taux de rentabilité de l'AFTAA en baisse
- Fond de roulement en baisse
- Binôme(s) non rentable (sur le présent)
- Charges de nourriture pour les chiens
  - 4 076 € en 2019
  - 4 998 € en 2020 (projection) (3 332 € acj)
    - + 22.6 %
- Charges de vétérinaire pour les chiens
  - 2 996 € en 2019
  - 7 550 € en 2020 (projection) (5 216 € acj)
    - + 152%

➤ A partir de 2021, les chiens partants à la retraite seront « donnés » aux intervenants

Cette nouvelle norme n'est pas rétroactive !

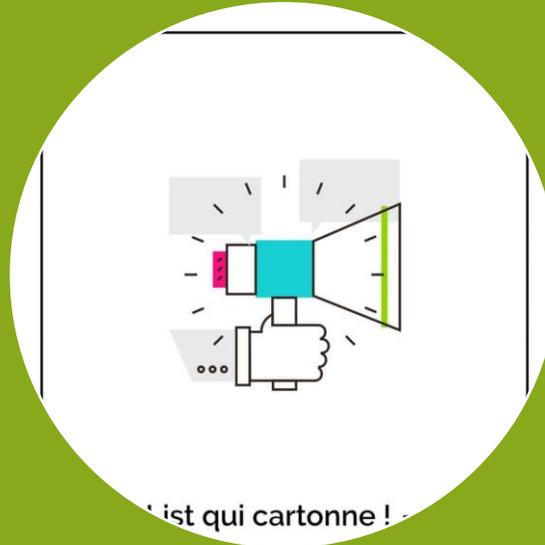
# STRATÉGIE DE RELANCE



# STRATÉGIE DE L'AFTAA



Pack découverte



Mailing List



Particuliers



# PACK DÉCOUVERTE

Découvrez la thérapie assistée par l'animal au sein de votre structure avec l'AFTAA



**PACK DÉCOUVERTE**

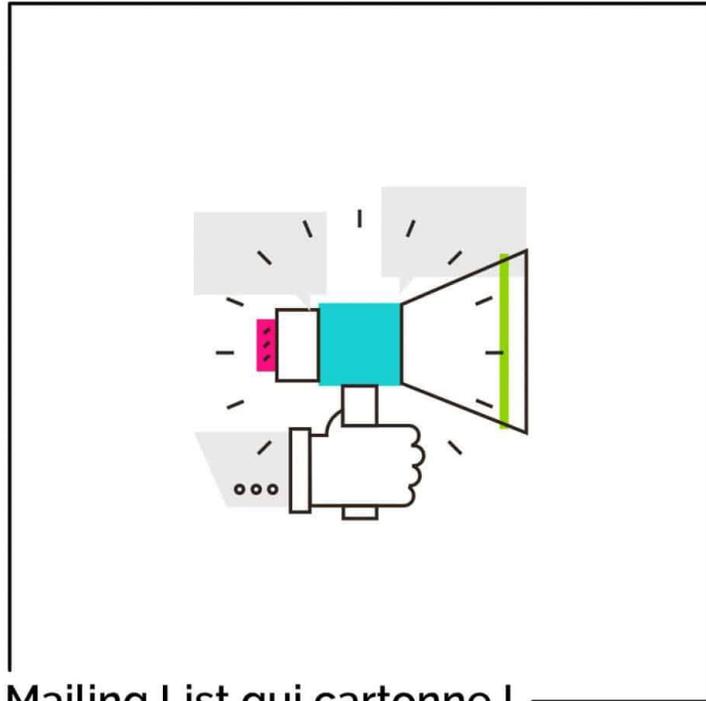
- 1 projet
- 3 séances
- 3 résidents

[www.aftaa.fr](http://www.aftaa.fr) - [info@aftaa.fr](mailto:info@aftaa.fr)

Seulement 3 demandes de devis sur le site des intervenants depuis juin 2020 !!

- Proposer le pack à vos anciennes structures
- Proposer le pack à vos prospects
- Proposer le pack aux personnes qui ont demandées des informations

# MAILING LIST



Depuis septembre, l'AFTAA teste les Mailing List

- Envoi de newsletter à une liste de mails de structure ou professionnel d'un département.
- Tester avec Juliette et Antonin (Retour de structures)
- Stratégie sur le long terme
- Incrémenter la liste des mails par département (3 540 mails pour le moment).

# OUVERTURE AUX PARTICULIERS / CABINET



## Test avec Fanny, Sophie et Juliette

- Quelques séances faites par mois
- Trop peu nombreuses pour le moment
- A essayer de développer :
  - Contacter les associations de parents
  - Se faire connaître sur les forums
  - Se faire connaître sur les pages FB

# FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT ET L'IMAGE DE L'AFTAA



- Faire des salons / expo
- Faire des foires aux assos dans votre département
- Etc.

Le maître mot :

Vous faire connaître des structures  
et de l'écosystème local

EVIDEMENT, CELA VA AVEC UN BON SUIVI  
COMMERCIAL DES STRUCTURES ET DES ACTIONS

ET ÊTRE PROACTIF !!



# LA PROSPECTION COURRIER

- Faire un listing de structure
  - Exemple : Excel
- L'envoi de courrier
  - Avec la plaquette et le dépliant adéquate (ne pas hésiter à en mettre plusieurs)
  - Avec la lettre de prospection
  - Cibler le courrier en prospectant en amont le nom des paraméd
- Le rappel téléphonique
  - Une semaine après l'envoi, il faut rappeler
  - Savoir si la plaquette a été reçue (si non, demander le nom de la personne à qui renvoyer la plaquette)
  - Répondre aux questions
- Faire le suivi !!!!

# LES DEMANDES D'INFOS (MAIL / FORMULAIRE)

- Faire un listing des demandes d'infos
  - Exemple : Excel
- Y répondre et se mettre un rappel
- Proposer des RDV1
- Faire le suivi !!!!

# LA RAPPEL TÉLÉPHONIQUE

- Avoir la bonne personne au téléphone
- Demander si elle souhaite plus de détails / de renseignements
- Essayer d'aller dans son sens dans la médiation animal
- Proposer un rendez vous 1 « gratuit et sans engagement » « avec ou sans chien »
- NE PAS FAIRE UN RDV 1 PAR TELEPHONE
- NE PAS DONNER LES PRIX PAR TELEPHONE



# LE RENDEZ-VOUS 1

- Mémo



# LE RENDEZ-VOUS 1

- Pensez à faire un tour du lieu de vie quand on arrive au lieu d'attendre à l'accueil
- Demandez à faire une visite de la structure
- Au début de l'entretien, proposez leur de présenter leur structure avant de présenter l'AFTAA et le projet
- Parler du rendez vous 2
- Insister sur :
  - Les transmissions, les bilans individualisés (transmissions des acquis)
  - Les réunions avec les équipes
  - Le coté professionnel (chien et intervenant)
  - La cadre
  - La souplesse
  - Projet clé en main sans dépassement de budget
- Proposer le pack découverte pour que la structure « essaie » !

# POINT GLOBAL DES INTERVENANTS

- Point sur les chiens de l'AFTAA / problématiques d'éducation
- Point sur les difficultés avec la prise en charge de résidents

Prochaine réunion le lundi 12 octobre 2020

# UN POINT INDIVIDUEL SERA FAIT LA SEMAINE PROCHAINE

POUR PRÉPARER CE POINT, JE VOUS PROPOSE DE RÉFLÉCHIR SUR :

MES ENVIES ET ASPIRATION

MES MOTIVATIONS

QUELLE PART JE VEUX DONNER À L'AFTAA DANS MA VIE PROFESSIONNELLE