

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Exemple des stages 5 séances ou Cartes 3 séances	Grande fréquentation des résidences secondaires; Pas de clientèle internationale; Clientèle locale très présente : Nombreux auront besoin de faire garder leurs enfants par un tiers après avoir partagé le confinement avec eux.	<b>STAGNATION &gt;</b> Conforme aux prévisions (les baisses liées aux touristes internationaux ou en location saisonnière seront sans doute compensées par le renforcement de la présence des résidents secondaires et de la clientèle locale) si la communication est adaptée. <b>EN BAISSSE &gt;</b> sur les supports non-individuels si les mesures sanitaires ne sont pas prises	Prévoir le même personnel que d'habitude	Prévoir le même matériel que d'habitude	<b>VENTE :</b> encourager la vente en ligne pour éviter le guichet <b>ARRIVEE CLIENT :</b> exigez une désinfection des mains à l'entrée au centre, et donc proposez un lavage de main et mettre à disposition du gel hydroalcoolique. <b>BRIEFING :</b> les réaliser à l'extérieur. <b>REMISE DU MATERIEL :</b> prêt/location de combinaison à la semaine (et non à la journée) avec désinfection entre chaque prêt. Proposition d'achat de combinaison directement sur place. + numérotation du matériel et prêt du même matériel toute la semaine (nettoyage/désinfection entre les usagers) Affichage décrivant la procédure ! <b>VESTIAIRES :</b> encouragez les pratiquants à se changer chez eux pour ceux qui le peuvent et prévenir de mettre des protections de siège de voiture. Pour les autres : restreindre le	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement !	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Promotions</b> habituelles (remise sur plusieurs stages, remise pour plusieurs inscrits dans la famille) <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. <b>Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez</b> (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

**impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai**

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Séances adultes "after work"	Offre pouvant remporter un certain succès chez les clientèles locales et résidents secondaires qui n'osent pas habituellement : pouvant être mises en place dès le mois de juin sur des créneaux spécifiques le soir : permettant aux télétravailleurs de se détendre et aux adultes d'avoir des créneaux réservés pour eux. Cette offre va répondre au besoin de tous les adultes ayant souffert du confinement et ayant besoin de s'évader.	<b>HAUSSE</b> > Correspond à une offre qui existe peu et qui gagnerait à être développée, surtout sur support individuels.			Idem	<b>QUI ?</b> télétravailleurs en résidence locale; les parents des enfants habituellement accueillis en stage <b>COMMENT :</b> mailing; groupes Facebook d'habitants de la commune; partenariat avec des entreprises locales <b>QUAND ? 8 jours après la fin du confinement !</b>	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Pack découverte de plusieurs séances</b> (avec une réduction) <b>Partenariat</b> avec des entreprises <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX :** gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre

**OPPORTUNITES :** développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Cours particuliers	Le cours particulier va réduire l'inquiétude d'être mélangée avec trop de personnes malgré les mesures sanitaires prises, <b>plusieurs personnes vont vivre avec cette angoisse</b> pendant plusieurs mois.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> si multiplication du nombre de créneaux possibles.	Renforcer la disponibilité de personnel sur ces offres	Renforcer la disponibilité du matériel sur ces offres	idem	<p><b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication</p> <p><b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires.</p> <p><b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune</p> <p>Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale.</p> <p><b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement</p>	<p><b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet.</p> <p><b>Promotions</b> "cours privés - petits groupes/famille" avec réduction sur le prix du cours particulier si on est 2-3, etc...</p> <p><b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.</p>

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Location	Répond encore plus au besoin qu'auront certaines personnes de ne pas se mélanger aux autres sur des prestations encadrées. Répond aussi au besoin de liberté (dont les gens auront été privés durant le confinement). Répond aussi au besoin d'évasion et de contact avec la nature (aussi privé lors du confinement)	<b>EN HAUSSE &gt;</b> si ouverture des points de location sur des périodes plus large (le soir après le travail, tous les jours en juin = cette année, il n'y aura pas forcément de différence pour les gens entre les mois de juin/juillet/août...)	Pas de gros impact sur les ressources humaines, juste une hausse des contrats de location qui peuvent aussi être réalisés en ligne.	Peut-être intéressant d'investir sur du matériel pour renforcer son parc de location (ou de basculer une partie du matériel des stages) lorsqu'il est faible ou inexistant	idem	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant cette possibilité, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Offices de Tourisme</b> <b>Cartes de plusieurs heures de location.</b> <b>Partenariat</b> avec des entreprises <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Balade nautique	Répond au besoin d'évasion	<p><b>EN STAGNATION &gt;</b> car la clientèle sera sans doute très fidèle, locale, peu renouvelée, donc peu de chance qu'une personne fasse la même balade 2 fois.</p> <p><b>EN HAUSSE &gt;</b> si développement de plusieurs balades thématiques</p> <p><b>EN BAISSSE &gt;</b> si prestations sur support collectif sans proposition de mesures sanitaires</p>			<p>idem</p> <p><b>Pour les prestations de type "balade en voilier collectif" :</b> un vrai plus sur le fait qu'il n'y ait pas besoin de passer au vestiaire. Possibilité de proposer des masques : voir les solutions que Nautisme en Bretagne va prochainement vous proposer pour les activités nautiques.</p>	<p><b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication</p> <p><b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires.</p> <p><b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune</p> <p>Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale.</p> <p><b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement</p>	<p><b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet.</p> <p><b>Offices de Tourisme</b></p> <p><b>Offres famille :</b> qui auront besoin de prendre l'air tous ensemble, qui s'en font la promesse durant tout le confinement.</p> <p><b>Partenariat</b> avec des entreprises</p> <p><b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.</p>

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	<b>OPPORTUNITE :</b> création d'offres "santé/Forme/Bien être"	Beaucoup de pratiquants auront profité de ce confinement pour se tourner vers le développement personnel, le Yoga vont repenser leurs modes de vie, vont ralentir et se mettre au vert. Vous pouvez les accompagner dans cette démarche avec l'aide de prestations type Marche Aquatique, SUP yoga/fitness. En partenariat avec des professionnels des métiers de la forme.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> Nouvelle prestation	En partenariat avec d'autres professionnels, ou en interne si compétence	Aucune	Idem	<b>MAILING</b> à vos clientèles et <b>Post sponsorisés Facebook</b> (car l'occasion d'attirer une nouvelle clientèle) une semaine avant la fin du déconfinement. <b>Partenariat avec un autre professionnel</b> et son fichier client pour offre co-réalisée.	<b>Offre packagée avantageuse</b> pour les clients : Nautisme + Yoga // retraite "Océan" <b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Offices de Tourisme</b> <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.
<b>Pratiques estivales</b>	Autre offre présente dans votre structure	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Groupes</b>	Cycle de nautisme scolaire	Risque majeur d'annulation totale jusqu'en septembre	<b>MAINTIEN &gt; PAIEMENT</b> des séances non réalisées par la collectivité (Nautisme en Bretagne a diffusé un courrier à l'attention des collectivités en ce sens). <b>EN BAISSSE &gt;</b> non paiement par les collectivités ou par d'autres financeurs	Chômage technique/partiel	aucune	idem	Préparer une plaquette scolaire au format numérique pour la rentrée 2020-2021. Appeler individuellement les enseignants que vous deviez recevoir et construire avec eux le projet d'avenir ! Nautisme en Bretagne organisera une journée thématique spécifique en octobre avec tous les acteurs de l'éducation nationale (accord déjà obtenu du recteur) sur l'importance de renforcer le nautisme scolaire.	Entretiens avec les chefs des établissements, rencontre avec les enseignants = profiter du confinement pour préparer, par visio, avec chacun, l'année scolaire 2020-2021 : objectifs, contenus, apprentissages, préparation de contenus à travailler en classe.



## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Groupes</b>	Séjour de classe de mer	Annulation de tous les séjours jusqu'à la rentrée de septembre > avec des répercussions à prévoir sur 2021, à minima sur les mesures sanitaires à prendre = urgence à diversifier les clientèles accueillies dans les hébergements	<b>MAINTIEN &gt;</b> Report des séjours sur la période creuse de l'hiver <b>EN BAISSSE &gt;</b> non paiement par les collectivités ou remboursement auprès des établissements	Chômage partiel, baisse de revenus de nombreux salariés....	Remboursement des emprunts décalés...	idem + mesures liées à l'hébergement : protocole de mesures sanitaires renforcé	Garder le lien avec les enseignants. Communiquer sur les activités "en plein air", sur la Bretagne région relativement préservée par l'épidémie.	Dès annonce de la date de reprise des cours, nous vous conseillons : <b>MAILING</b> aux enseignants / chefs d'établissement pour les rassurer E en décrivant les mesures sanitaires prises. <b>PHONING</b> à tous les enseignants ayant fait une réservation, ayant émi l'éventualité de faire une réservation, ceux qui sont déjà venus en classe de mer... <b>COMMUNICATION</b> du réseau classe de Mer Bretagne à tous les enseignants du fichier (près de 3000). <b>Garanties supplémentaires</b> : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
<b>Groupes</b>	Séjour nautique en internat type "colo"	Les séjours d'été sont pour le moment maintenus par les organisateurs : mais dans un état d'anxiété nationale autour des déplacements et contacts sociaux, il faudra prévoir que cette offre sera très impactée.	<b>EN BAISSSE &gt;</b> face à l'annulation des séjours par les parents, Les opérateurs doivent chercher des clients autres pour des courts séjours évacion... famille, adultes...			Idem		Négocier la prise en charge ou la réalisation des actions commerciales par les offices de tourisme



## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

**impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai**

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Groupes</b>	Offres de cohésion en entreprise (team building)	Les entreprises vont avoir besoin de recréer de la cohésion entre leurs salariés. Les entreprises qui n'ont pas pu faire de télétravail vont avoir du mal à dégager des marges pour offrir des séances à leurs employés, mais il y a une opportunité pour les autres > opportunité valable quand les enfants seront retournés à l'école et que les parents ne seront plus contraints de les garder et retourneront, eux aussi, travailler dans leur entreprise.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> pour ceux qui saisissent cette opportunité après le retour des enfants à l'école. <b>EN BAISSSE &gt;</b> pour ceux dont le modèle économique en dépend largement. Pour les prestations déjà signées, il devrait être aisément possible de décaler/reporter les séances à plus tard dans l'année.			idem	<b>Préparer une plaquette spéciale "Cohésion d'équipe"</b> , avec des exemples d'offres et un <b>listing d'entreprises à cibler</b> (des entreprises où les employés ont pu faire du télétravail...avec un contact au service des ressources humaines) >> Rassurer sur les mesures sanitaires mises en place. Communiquer auprès de vos contacts dès l'annonce de la date de sortie de confinement + <b>auprès de votre listing habituel</b> de pratiquant avec un petit mot "parlez-en au sein de l'entreprise où vous travaillez".	<b>MAILING</b> au listing habituel, présentation dans des <b>CLUBS d'ENTREPRISE</b> , Office de tourisme qui ont des sections " <b>TOURISME D'AFFAIRES</b> " et partenariat avec des grands équipements qui reçoivent des groupes pour l'organisation de séminaires. <b>Garanties supplémentaires</b> : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
<b>Groupes</b>	Autre offre présente dans votre structure	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme à l'année ou Nautisme forfait 2ème trimestre	Les pratiquants "annuels" ont été privés de leurs séances sur Mars/Avril/Mai	<b>MAINTIEN &gt;</b> les forfaits annuels sont déjà payés			Idem	<b>MAILING</b> aux pratiquants, programmation exceptionnelles après le 11 mai avec plusieurs possibilités : 1/ Rattrapage des séances sur des créneaux dédiés l'été et/ou en dernière minute sur des stages ayant des places vacantes 2/ Dons des séances à la structure pour faire face à la situation économique provoquée par le virus (pratiqué avec succès par des clubs d'équitation)	<b>Proposition aux adhérents et à leur famille d'un tarif préférentiel pour les activités estivales : souvenez-vous, ils COMPOSERONT, plus que d'habitude votre clientèle estivale. Garanties supplémentaires : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.</b>
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme 3ème trimestre (avril-mai-juin)	Pas de vente de forfaits "3ème trimestre" >> Remplacement par un forfait Juin ou été : voir ci-dessous	<b>PAS DE REVENUS</b>	Chômage technique/partiel	Pas d'impact	idem	<b>MAILING</b> aux pratiquants, dès connaissance de la date de sortie de confinement avec planning des séances restantes sur le mois de juin et proposition d'un forfait "JUN" avec 4 séances ou d'un forfait "ÉTÉ" avec 10 séances à réaliser sur l'été sur les créneaux dédiés (qui permettent également aux détenteurs du forfait annuel ou du 2ème trimestre de rattraper leurs séances).	<b>Réduction</b> sous forme d'une ou deux séances offertes sur le cycle pour récompenser de leur fidélité. <b>Garanties supplémentaires : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.</b>

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme "sportif" Eté	Nouvelle prestation permettant de prolonger la pratique annuelle sur l'été : pour les télétravailleurs, ceux qui ne pourront pas prendre de vacances, ceux qui auront des séances à rattraper....	<b>MAINTIEN &gt;</b> permet le maintien des revenus du 3ème trimestre <b>HAUSSE &gt;</b> si les créneaux sont occupés par des personnes ayant souscrit au forfait "été".	renforcement de l'équipe estivale sur ces nouveaux créneaux		Idem	<b>Une offre de pratique engagée, intensive et encadrée par des très bons techniciens ! MAILING</b> aux pratiquants, dès connaissance de la date de sortie de confinement avec planning des séances restantes sur le mois de juin et proposition d'un forfait "ÉTÉ" avec 10 séances à réaliser sur l'été sur les créneaux dédiés (qui permettent également aux détenteurs du forfait annuel ou du 2ème trimestre de rattraper leurs séances).	<b>Réduction</b> sous forme d'une ou deux séances offertes sur le cycle pour récompenser de leur fidélité. <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques sportives</b>	Compétitions organisées par le centre	Annulation des compétitions pour le moment jusqu'à la sortie de confinement. Mais le déconfinement sera progressif et les compétitions inter-clubs ne seront sans doute pas la priorité >> problématique du déconfinement plus tardif des séniors, souvent cheville ouvrière de nombreuses compétitions en tant que bénévoles. Idée possible de programmer des compétitions tout l'été !	<b>BAISSE ou PAS DE REVENUS (ou peu de revenus directs en cas d'organisation de compétition estivale..)</b>			Idem	Continuer à garder le lien et l'esprit de compétition entre les compétiteurs : organiser des régates internes pour nourrir cette envie + maintenir vos compétitions sur virtual régatta.	Pas de commercialisation

## SCENARIO 1 >> Reprise des activités le 11 Mai

**Perte d'activité du 15 mars au 10 mai :**

impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai

**ENJEUX : gérer les séances de pratique sportive annuelle qui n'ont pas pu être réalisées, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars, principalement lié à l'annulation des séances scolaires et à la non-vente des forfaits de pratique sportive annuelle du 2ème et 3ème trimestre**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" / "balade" / "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme "sportif" septembre-décembre	Urgence à imaginer des offres jusqu'ici inédites pour générer plus de chiffre d'affaires en arrière saison et en hiver afin de compenser la saison printanière.	<b>HAUSSE &gt;</b> nécessaire pour combler les déficits	Renforcement de l'équipe hivernale	Aucune	Idem	Communication inédite sur le nautisme à la bretonne "frais, confortable, aventurier, sous la pluie et le vent" #bretonsEtFiersDeL'être accompagné d'une promesse de confort hivernale aux clients >> Des séances plus courtes, une bonne douche chaude, un moment chocolat chaud convivial, des combi 5/4/3, des gants prêtés.... Tout reste à imaginer	<b>Réduction "Hiver"</b> : pour séduire et récompenser les frileux <b>Garanties supplémentaires</b> : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
<b>Pratiques sportives</b>	Autre offre présente dans votre structure	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !

## SCENARIO 2 >> Reprise des activités le 1er Juillet

**Perte d'activité du 15 mars au 31 juin :**

**impact direct sur la pratique annuelle, tout ou partie du scolaire, les vacances de Pâques et les ponts du début du mois de Mai**

**ENJEUX : fédérer les pratiquants annuels, récupérer la perte de chiffre d'affaires depuis le 15 mars.**

**OPPORTUNITES : développement d'offres "bien-être" ; "balade" ; "Cours particulier/location"**

MES CLIENTS	MES OFFRES	IMPACT COVID-19	MES REVENUS	MES CHARGES RESSOURCES HUMAINES	MES CHARGES MATERIEL	MES MESURES SANITAIRES	MA COMMUNICATION	MA COMMERCIALISATION
Clientèles accueillies	Offres proposées	Quel impact du Covid-19 pour cette offre ?	Quelle évolution pour les revenus habituellement générés par cette offre?	Quelle est la charge financière ?	Quelle la charge matérielle ?	Quelles sont les mesures sanitaires adaptées/ que je peux mettre en place pour maintenir cette activité ?	Comment je communique sur cette offre ?	Par quel biais je commercialise ? Office de Tourisme, vente en ligne, vente au guichet, via un partenaire ? Quelles promotions je mets en place ?
<b>Pratiques estivales</b>	Exemple des stages 5 séances ou Cartes 3 séances	Grande fréquentation des résidences secondaires; Pas de clientèle internationale; Clientèle locale très présente : Nombreux auront besoin de faire garder leurs enfants par un tiers après avoir partagé le confinement avec eux.	<b>STAGNATION &gt;</b> Conforme aux prévisions (les baisses liées aux touristes internationaux ou en location saisonnière seront sans doute compensées par le renforcement de la présence des résidents secondaires et de la clientèle locale) si la communication est adaptée. <b>EN BAISSSE &gt;</b> sur les supports non-individuels si les mesures sanitaires ne sont pas prises	Prévoir le même personnel que d'habitude	Prévoir le même matériel que d'habitude	<b>VENTE</b> : encourager la vente en ligne pour éviter le guichet <b>ARRIVEE CLIENT</b> : exigez une désinfection des mains à l'entrée au centre, et donc proposez un lavage de main et mettre à disposition du gel hydroalcoolique. <b>BRIEFING</b> : les réaliser à l'extérieur. <b>REMISE DU MATERIEL</b> : prêt/location de combinaison à la semaine (et non à la journée) avec désinfection entre chaque prêt. Proposition d'achat de combinaison directement sur place. + numérotation du matériel et prêt du même matériel toute la semaine (nettoyage/désinfection entre les usagers) Affichage décrivant la procédure ! <b>VESTIAIRES</b> : encouragez les pratiquants à se changer chez eux pour ceux qui le peuvent et prévenir de mettre des protections de siège de voiture. Pour les autres : restreindre le	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement !	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Promotions</b> habituelles (remise sur plusieurs stages, remise pour plusieurs inscrits dans la famille) <b>Garanties supplémentaires</b> : En cas de problème nouveau lié au coronavirus. <b>Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez</b> (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.

Pratiques estivales	<b>OPPORTUNITE A SAISIR IMPERATIVEMENT :</b> Séances adultes "after work"	Offre pouvant remporter un certain succès chez les clientèles locales et résidents secondaires qui n'osent pas habituellement : pouvant être mises en place dès le mois de juin sur des créneaux spécifiques le soir : permettant aux télétravailleurs de se détendre et aux adultes d'avoir des créneaux réservés pour eux. Cette offre va répondre au besoin de tous les adultes ayant souffert du confinement et ayant besoin de s'évader.	<b>HAUSSE &gt;</b> Correspond à une offre qui existe peu et qui gagnerait à être développée, surtout sur support individuels.			Idem	<b>QUI ?</b> télétravailleurs en résidence locale; les parents des enfants habituellement accueillis en stage <b>COMMENT :</b> mailing; groupes Facebook d'habitants de la commune; partenariat avec des entreprises locales <b>QUAND ? 8 jours après la fin du confinement !</b>	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Pack découverte de plusieurs séances</b> (avec une réduction) <b>Partenariat</b> avec des entreprises <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.
Pratiques estivales	Cours particuliers	Le cours particulier va réduire l'inquiétude d'être mélangée avec trop de personnes malgré les mesures sanitaires prises, <b>plusieurs personnes vont vivre avec cette angoisse</b> pendant plusieurs mois.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> si multiplication du nombre de créneaux possibles.	Renforcer la disponibilité de personnel sur ces offres	Renforcer la disponibilité du matériel sur ces offres	idem	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ? 8 jours après la fin du confinement</b>	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Promotions</b> "cours privés - petits groupes/famille" avec réduction sur le prix du cours particulier si on est 2-3, etc... <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.



Pratiques estivales	Location	Répond encore plus au besoin qu'auront certaines personnes de ne pas se mélanger aux autres sur des prestations encadrées. Répond aussi au besoin de liberté (dont les gens auront été privés durant le confinement). Répond aussi au besoin d'évasion et de contact avec la nature (aussi privé lors du confinement)	<b>EN HAUSSE &gt;</b> si ouverture des points de location sur des périodes plus large (le soir après le travail, tous les jours en juin = cette année, il n'y aura pas forcément de différence pour les gens entre les mois de juin/juillet/août...)	Pas de gros impact sur les ressources humaines, juste une hausse des contrats de location qui peuvent aussi être réalisés en ligne.	Peut-être intéressant d'investir sur du matériel pour renforcer son parc de location (ou de basculer une partie du matériel des stages) lorsqu'il est faible ou inexistant	idem	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant cette possibilité, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Offices de Tourisme</b> <b>Cartes de plusieurs heures de location.</b> <b>Partenariat</b> avec des entreprises <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.
Pratiques estivales	Balade nautique	Répond au besoin d'évasion	<b>EN STAGNATION &gt;</b> car la clientèle sera sans doute très fidèle, locale, peu renouvelée, donc peu de chance qu'une personne fasse la même balade 2 fois. <b>EN HAUSSE &gt;</b> si développement de plusieurs balades thématiques <b>EN BAISSSE &gt;</b> si prestations sur support collectif sans proposition de mesures sanitaires			idem <b>Pour les prestations de type "balade en voilier collectif" :</b> un vrai plus sur le fait qu'il n'y ait pas besoin de passer au vestiaire. Possibilité de proposer des masques : voir les solutions que Nautisme en Bretagne va prochainement vous proposer pour les activités nautiques.	<b>QUI ?</b> Cibler la clientèle habituelle des résidences secondaires et des habitants pour tous les efforts de communication <b>COMMENT ?</b> Envoyer un <b>mailing</b> et/ou un <b>courrier</b> adapté à cette clientèle fidèle leur proposant de réserver leur activité pour cet été, en expliquant les nouvelles conditions sanitaires. <b>Affichage</b> dans les commerces locaux des offres estivales et des nouvelles conditions sanitaires. Diffusion de cette communication sur les <b>groupes Facebook</b> réunissant les habitants de la commune Présence sur les <b>Marchés</b> pour présenter les nouveautés à la population locale. <b>QUAND ?</b> 8 jours après la fin du confinement	<b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Offices de Tourisme</b> <b>Offres famille :</b> qui auront besoin de prendre l'air tous ensemble, qui s'en font la promesse durant tout le confinement. <b>Partenariat</b> avec des entreprises <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.

Pratiques estivales	<b>OPPORTUNITE A SAISIR IMPERATIVEMENT :</b> création d'offres "santé/Forme/Bien être"	Beaucoup de pratiquants auront profité de ce confinement pour se tourner vers le développement personnel, le Yoga vont repenser leurs modes de vie, vont ralentir et se mettre au vert. Vous pouvez les accompagner dans cette démarche avec l'aide de prestations type Marche Aquatique, SUP yoga/fitness. En partenariat avec des professionnels des métiers de la forme.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> Nouvelle prestation	En partenariat avec d'autres professionnels, ou en interne si compétence	Aucune	Idem	<b>MAILING</b> à vos clientèles et <b>Post sponsorisés Facebook</b> (car l'occasion d'attirer une nouvelle clientèle) une semaine avant la fin du déconfinement. <b>Partenariat avec un autre professionnel</b> et son fichier client pour offre co-réalisée.	<b>Offre packagée avantageuse</b> pour les clients : Nautisme + Yoga // retraite "Océan" <b>Vente en ligne</b> sur mon site Internet. <b>Offices de Tourisme</b> <b>Garanties supplémentaires :</b> En cas de problème nouveau lié au coronavirus. Nous conseillons de rassurer vos clients et de proposer que vous rembourserez (donc que vous n'appliquez pas le décret vous autorisant à conserver les avances versées durant 18 mois.
Pratiques estivales	Autre offre présente da	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !
Groupes	Cycle de nautisme scola	Dans ce scénario, les séances ont été annulées jusqu'au mois de septembre.	<b>MAINTIEN &gt; PAIEMENT</b> des séances non réalisées par la collectivité (Nautisme en Bretagne a diffusé un courrier à l'attention des collectivités en ce sens). <b>EN BAISSSE &gt;</b> non paiement par les collectivités ou par d'autres financeurs	Chômage technique,	aucune	idem	Préparer une plaquette scolaire au format numérique pour la rentrée 2020-2021. Appeler individuellement les enseignants que vous deviez recevoir et construire avec eux le projet d'avenir ! Nautisme en Bretagne organisera une journée thématique spécifique en octobre avec tous les acteurs de l'éducation nationale (accord déjà obtenu du recteur) sur l'importance de renforcer le nautisme scolaire.	Entretiens avec les chefs des établissements, rencontre avec les enseignants = profiter du confinement pour préparer, par visio, avec chacun, l'année scolaire 2020-2021 : objectifs, contenus, apprentissages, préparation de contenus à travailler en classe.

Groupes	Séjour de classe de mer	Annulation de tous les séjours jusqu'à la rentrée de septembre > avec des répercussions à prévoir sur 2021, à minima sur les mesures sanitaires à prendre = urgence à diversifier les clientèles accueillies dans les hébergements	<b>MAINTIEN &gt;</b> Report des séjours sur la période creuse de l'hiver <b>EN BAISSSE &gt;</b> non paiement par les collectivités ou remboursement auprès des établissements	Chômage partiel, baisse de revenus de nombreux salariés....	Remboursement des emprunts décalés...	idem + mesures liées à l'hébergement : protocole de mesures sanitaires renforcé	Garder le lien avec les enseignants. Communiquer sur les activités "en plein air", sur la Bretagne région relativement préservée par l'épidémie.	Dès annonce de la date de reprise des cours, nous vous conseillons : <b>MAILING</b> aux enseignants / chefs d'établissement pour les rassurer E en décrivant les mesures sanitaires prises. <b>PHONING</b> à tous les enseignants ayant fait une réservation, ayant émi l'éventualité de faire une réservation, ceux qui sont déjà venus en classe de mer... <b>COMMUNICATION</b> du réseau classe de Mer Bretagne à tous les enseignants du fichier (près de 3000). <b>Garanties supplémentaires</b> : report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
Groupes	Séjour nautique en inter	Les séjours d'été sont pour le moment maintenus par les organisateurs : mais dans un état d'anxiété nationale autour des déplacements et contacts sociaux, il faudra prévoir que cette offre sera très impactée.	<b>EN BAISSSE &gt;</b> face à l'annulation des séjours par les parents, Les opérateurs doivent chercher des clients autres pour des courts séjours évasion... famille, adultes...			Idem		Négocier la prise en charge ou la réalisation des actions commerciales par les offices de tourisme

<b>Groupes</b>	<b>OPPORTUNITE A SAISIR IMPERATIVEMENT :</b> Offres de cohésion en entreprise (team building)	Les entreprises vont avoir besoin de recréer de la cohésion entre leurs salariés. Les entreprises qui n'ont pas pu faire de télétravail vont avoir du mal à dégager des marges pour offrir des séances à leurs employés, mais il y a une opportunité pour les autres > opportunité valable quand les enfants seront retournés à l'école et que les parents ne seront plus contraints de les garder et retourneront, eux aussi, travailler dans leur entreprise.	<b>EN HAUSSE &gt;</b> pour ceux qui saisissent cette opportunité après le retour des enfants à l'école. <b>EN BAISSSE &gt;</b> pour ceux dont le modèle économique en dépend largement. Pour les prestations déjà signées, il devrait être aisément possible de décaler/reporter les séances à plus tard dans l'année.			idem	<b>Préparer une plaquette spéciale "Cohésion d'équipe"</b> , avec des exemples d'offres et un <b>listing d'entreprises à cibler</b> (des entreprises où les employés ont pu faire du télétravail...avec un contact au service des ressources humaines) >> Rassurer sur les mesures sanitaires mises en place. Communiquer auprès de vos contacts dès l'annonce de la date de sortie de confinement + <b>auprès de votre listing habituel</b> de pratiquant avec un petit mot "parlez-en au sein de l'entreprise où vous travaillez".	<b>MAILING</b> au listing habituel, présentation dans des <b>CLUBS d'ENTREPRISE</b> , Office de tourisme qui ont des sections " <b>TOURISME D'AFFAIRES</b> " et partenariat avec des grands équipements qui reçoivent des groupes pour l'organisation de séminaires. <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
<b>Groupes</b>	Autre offre présente da	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme à l'année ou Nautisme forfait 2ème trimestre	Dans ce scénario, les pratiquants "annuels" ont été privés de leurs séances sur Mars/Avril/Mai/Juin	<b>MAINTIEN &gt;</b> les forfaits annuels sont déjà payés			Idem	<b>MAILING</b> aux pratiquants, programmation exceptionnelles après le 11 mai avec plusieurs possibilités : 1/ Rattrapage des séances sur des créneaux dédiés l'été et/ou en dernière minute sur des stages ayant des places vacantes 2/ Dons des séances à la structure pour faire face à la situation économique provoquée par le virus (pratiqué avec succès par des clubs d'équitation)	<b>Proposition aux adhérents et à leur famille d'un tarif préférentiel pour les activités estivales :</b> souvenez-vous, ils <b>COMPOSERONT, plus que d'habitude votre clientèle estivale.</b> <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
<b>Pratiques sportives</b>	Nautisme 3ème trimest	Pas de vente de forfaits "3ème trimestre" >> Remplacement par un forfait été : voir ci-dessous	<b>PAS DE REVENUS</b>	Chômage technique,	Pas d'impact	idem	<b>MAILING</b> aux pratiquants, dès connaissance de la date de sortie de confinement avec planning des séances restantes sur le mois de juin et proposition d'un forfait "JUIN" avec 4 séances ou d'un forfait "ÉTÉ" avec 10 séances à réaliser sur l'été sur les créneaux dédiés (qui permettent également aux détenteurs du forfait annuel ou du 2ème trimestre de rattraper leurs séances).	<b>Réduction</b> sous forme d'une ou deux séances offertes sur le cycle pour récompenser de leur fidélité. <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.

Pratiques sportives	<b>OPPORTUNITE A SAISIR IMPERATIVEMENT :</b> Nautisme "sportif" Eté	Nouvelle prestation permettant de prolonger la pratique annuelle sur l'été : pour les télétravailleurs, ceux qui ne pourront pas prendre de vacances, ceux qui auront des séances à rattraper....	<b>MAINTIEN &gt;</b> permet le maintien des revenus du 3ème trimestre <b>HAUSSE &gt;</b> si les créneaux sont occupés par de nouvelles personnes ayant souscrit au forfait "été".	renforcement de l'équipe estivale sur ces nouveaux créneaux		Idem	<b>Une offre de pratique engagée, intensive et encadrée par des très bons techniciens ! MAILING</b> aux pratiquants, dès connaissance de la date de sortie de confinement avec planning des séances restantes sur le mois de juin et proposition d'un forfait "ÉTÉ" avec 10 séances à réaliser sur l'été sur les créneaux dédiés (qui permettent également aux détenteurs du forfait annuel ou du 2ème trimestre de rattraper leurs séances).	<b>Réduction</b> sous forme d'une ou deux séances offertes sur le cycle pour récompenser de leur fidélité. <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
Pratiques sportives	Compétitions organisées	Annulation des compétitions pour le moment jusqu'à la sortie de confinement. Mais le déconfinement sera progressif et les compétitions inter-clubs ne seront sans doute pas la priorité >> problématique du déconfinement plus tardif des séniors, souvent cheville ouvrière de nombreuses compétitions en tant que bénévoles. Idée possible de programmer des compétitions tout l'été !	<b>BAISSE ou PAS DE REVENUS (ou peu de revenus directs en cas d'organisation de compétition estivale..)</b>			Idem	Continuer à garder le lien et l'esprit de compétition entre les compétiteurs : organiser des régates internes pour nourrir cette envie + maintenir vos compétitions sur virtual régatta.	Pas de commercialisation
Pratiques sportives	<b>OPPORTUNITE A SAISIR IMPERATIVEMENT :</b> Nautisme "sportif" septembre-décembre	Urgence à imaginer des offres jusqu'ici inédites pour générer plus de chiffre d'affaires en arrière saison et en hiver afin de compenser la saison printanière.	<b>HAUSSE &gt;</b> nécessaire pour combler les déficits	Renforcement de l'équipe hivernale	Aucune	Idem	Communication inédite sur le nautisme à la bretonne "frais, confortable, aventurier, sous la pluie et le vent" #bretonsEtFiersDeL'être accompagné d'une promesse de confort hivernale aux clients >> Des séances plus courtes, une bonne douche chaude, un moment chocolat chaud convivial, des combi 5/4/3, des gants prêtés.... Tout reste à imaginer	<b>Réduction "Hiver" :</b> pour séduire et récompenser les frileux <b>Garanties supplémentaires :</b> report possible ou remboursement (dans les conditions de l'A Valoir) en cas de problème liés au coronavirus.
Pratiques sportives	Autre offre présente dans	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !	Idem	>> A Vous de jouer !	>> A Vous de jouer !