

P1 Communication/actions pour convaincre les vigneronnes d'adhérer

AAA

Réseaux Sociaux/newsletter/media

- >> Visuels (photos /picto etc) attrayants & pertinents pour les vigneronnes >> pour faciliter l'identification au group aperçu comme très citadine / détaché du rural et du travail physique etc
- >> Témoignages (reel/video/**article**) de vigneronnes actuelles >> avantages de l'adhésion à l'association
- >> Hashtags pertinents pour augmenter la visibilité

BBB

“Marrainer une vigneronne”

Chaque membre présente une vigneronne aux autres (sans forcer son adhérence) >> par exemple pour la proposer en tant que “Vigneronne du mois” (voir CCC) Le but est en premier temps de les interroger sur leur besoins /attentes d'un réseau etc

CCC

“Vigneronne du mois”

Inclure à chaque réunion 5-10 minutes de présentation sur une “*Vigneronne de mois*” pour chaque antenne (avec ou sans bouteilles à déguster)

DDD

Visite chez une vigneronne -une fois par an / chaque antenne systématiquement

EEE

Publier les invitations des vigneronnes publier les dates des visites en whatsapp

FFF

Conférences PAR les vigneronnes/viticultrices régulièrement

GGG

Partenariats Médiatiques /PR services pour les vigneronnes:

Collaborer avec des magazines, blogs et émissions de télévision spécialisés dans le vin pour des articles et des interviews mettant en lumière les vigneronnes

HHH

Programmes/Ateliers/Conférences:

Ateliers sur les sujets d'actualités proposées par les vigneronnes/viticultrices

III

Adhérence

moins chère pour les viticultrices ? gratuite dans les régions ou il y en a pas du tout ? (leur présence dans le système peut faire un appel d'air)

JJJ

D'autres avantages

à négocier par le bureau national

KKK

Commission des vigneronnes

action /contenu créés pour eux par eux

LLL

Événements/gala/forum

objectif : recruter des partenaires restaurateurs/cavistes/sommeliers et mettre en contact avec des vigneronnes lors des événements

P2 Idées pour un flyer/posts etc



ON FAIT (en partie)

- 1. Réseautage puissant**
Rencontre entre experts, des distributeurs et des collègues lors des événements exclusifs
- 2. Visibilité accrue**
Présentation des domaines/ vins exceptionnels à travers le plateforme en ligne
- 3. Dégustations exclusives :**
soirées dédiées aux vigneronnes
- 4. Formation Continue :**
dernières tendances, conseils juridiques, technologie, ateliers

A FAIRE ?

- 5. Actualités pros :** agendas/mesures/ lois qui concernent les vigneronnes
- 6. Développement commercial :** outils /conseils pour faciliter la vente
- 7. Programmes de mentorat / “coaching”**
Créer binômes pour offrir un soutien et des conseils sur des questions professionnelles et de carrière, afin d’améliorer l’expérience des nouvelles professionnelles
- 8. Échanges internationaux :** opportunités sur la scène mondiale
- 9. Avantages :** abonnements /réduction négociés ?
- 10. Autres :**