

12

**CONSEILS POUR ÊTRE SÛR DE RATER
SES RELATIONS PUBLICS**

12

**CONSEILS POUR ÊTRE SÛR
DE RATER SES RELATIONS
PUBLICS**

1

AVANT DE SE RENCONTRER (OU EN AMONT)

Respectez ces principes de base :

Préparez un brief le moins précis possible, sans aucun objectif ; surtout ne communiquez aucune enveloppe budgétaire et, bien sûr, demandez un budget à tiroirs avec plein d'idées.

2

LANCER L'APPEL D'OFFRES

Contactez le plus grand nombre possible d'agences et mettez-les en compétition.

A défaut de faciliter votre choix, cela montrera votre capacité à faire travailler beaucoup de monde, à accumuler les propositions et à y consacrer le plus de temps possible.

3

CHOISISSEZ VOTRE AGENCE LES YEUX FERMÉS

Ne tenez pas compte de la pertinence de la réponse par rapport à votre besoin :
choisissez l'agence qui vous a fait le plus rêver en vous promettant la lune ... ou le moins disant et négociez bien sûr !

4

CRÉER DE L'AMBIGUÏTÉ

Une fois l'agence choisie, laissez-la se débrouiller : ne l'informez pas trop, ne la voyez jamais et ne répondez aux sollicitations que lorsque cela vous arrange... et voyez si elle est capable de deviner ce que vous n'avez pas dit !

5

SURTOUT N'ANTICIPEZ RIEN

Briefez votre agence au dernier moment.

Laissez-lui la moitié du temps nécessaire pour monter une opération et divisez encore par 2. Lorsqu'une crise survient, n'informez surtout pas votre agence, elle vous ferait perdre du temps... Sachez qu'il est préférable de prendre la parole tout de suite, surtout si vous n'avez rien préparé.



FAITES-VOUS CONFIANCE

Inutile de préparer vos prises de parole :

mettez tout sur votre charisme et votre physique et improvisez au maximum.

7

EXIGEZ LE 20H !

Ne tenez pas compte du reste de l'actualité. Une élection, un attentat, sont moins déterminants que l'annonce de vos résultats.

8

GARDEZ BIEN LE SECRET

N'impliquez jamais l'interne et surtout, cachez les retombées médias... le plus sûr moyen de ne susciter aucune jalousie. Les commerciaux seront ravis d'apprendre par leurs clients que vous êtes passé à la radio ou que vous avez eu un très beau papier dans la presse.

9

N'ÉVALUEZ RIEN !

Vous risqueriez de devoir reconnaître la valeur du programme recommandé par votre agence et de pouvoir évaluer la valeur de votre réputation. Et privilégiez les aspects quantitatifs, c'est plus rassurant !

10

NÉGLIGEZ LES MÉDIAS SOCIAUX

Confiez votre e-réputation à un spécialiste du web et évaluez la confiance dans votre marque en compte clic et en développement html.

11

RÉCUPÉREZ GRATUITEMENT DES IDÉES

Les agences sont pleines de ressources.

N'hésitez pas à les solliciter. Vous pourrez toujours recycler leurs idées. Après tout, c'est leur métier et ça ne coûte rien !

12

CHANGEZ D'AGENCE CHAQUE ANNÉE

Vous éviterez une pérennité inutile, vous serez certain de dérouter tous vos publics et en plus vous pourrez faire baisser encore les prix.

... Et, surtout, assurez-vous que votre agence n'est pas membre de Syntec Conseil en Relations Publics, le Syndicat de référence de la profession des Relations Publics (www.syntec-rp.com)



SYNTEC Conseil en Relations Publics
www.syntec-rp.com

