



# Communication paroissiale

L'utilité d'un CRM



# L'intérêt d'un CRM

- centraliser toutes les informations relatives aux paroissiens, aux donateurs, aux bénévoles... (coordonnées, contributions passées, intérêts, appartenance à un groupe paroissial, inscriptions à un évènement, relations familiales...)

=> Permet de:

- mieux comprendre leurs besoins / attentes
- maintenir une relation personnalisée
- Tout avoir au même endroit

- segmenter

=> Permet de:

- Personnaliser les communications



# L'intérêt d'un CRM

- automatiser certaines communications (remerciement pour un don, confirmation d'inscription, email d'anniversaire ...)

=> Permet de:

- Réduire la charge administrative

- Mesurer

=> Permet de:

- Suivre les inscriptions aux événements, une campagne d'appel aux dons
- Analyser la réussite d'une campagne d'emailing

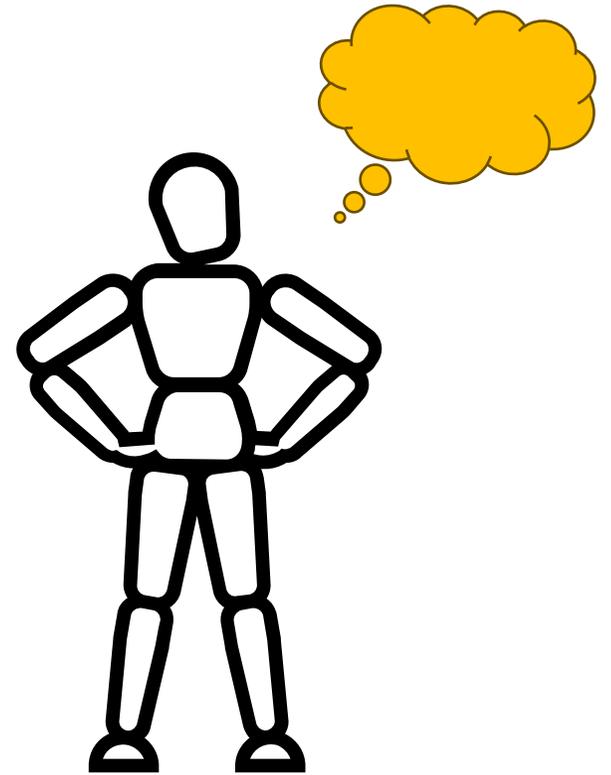
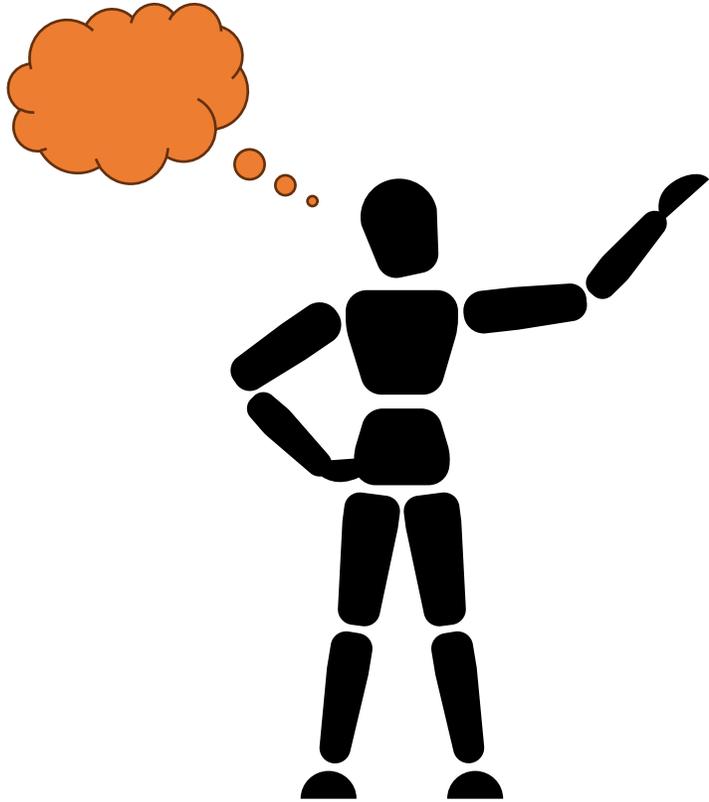


# A savoir lorsque l'on communique

- **Être identifiable** (nom, titre, logo, adresse...) = qui communique
- **Identifier la cible** = à qui l'on s'adresse
- **Message clair et concis** = que doit retenir la cible ?
- **Avoir un objectif précis** = que doit faire la cible ?
- **Choisir un canal de communication adapté** à la cible, au message et à l'objectif

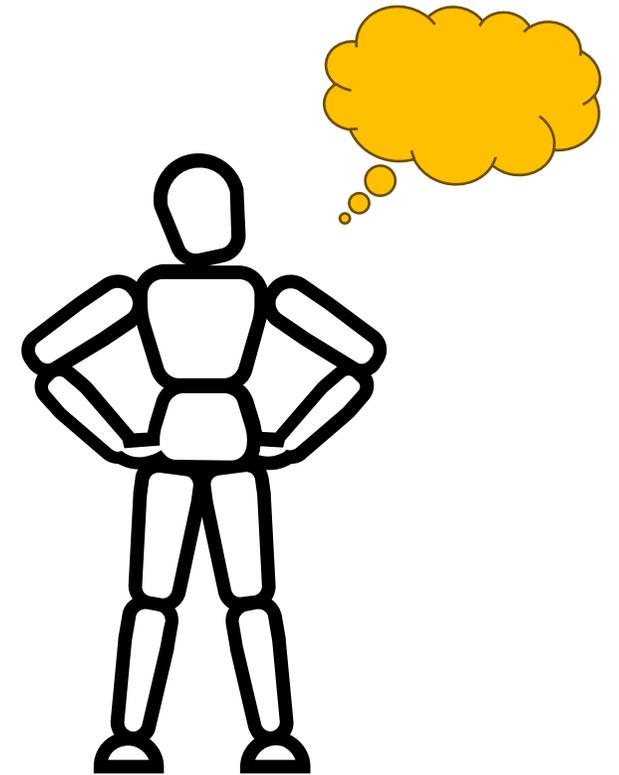
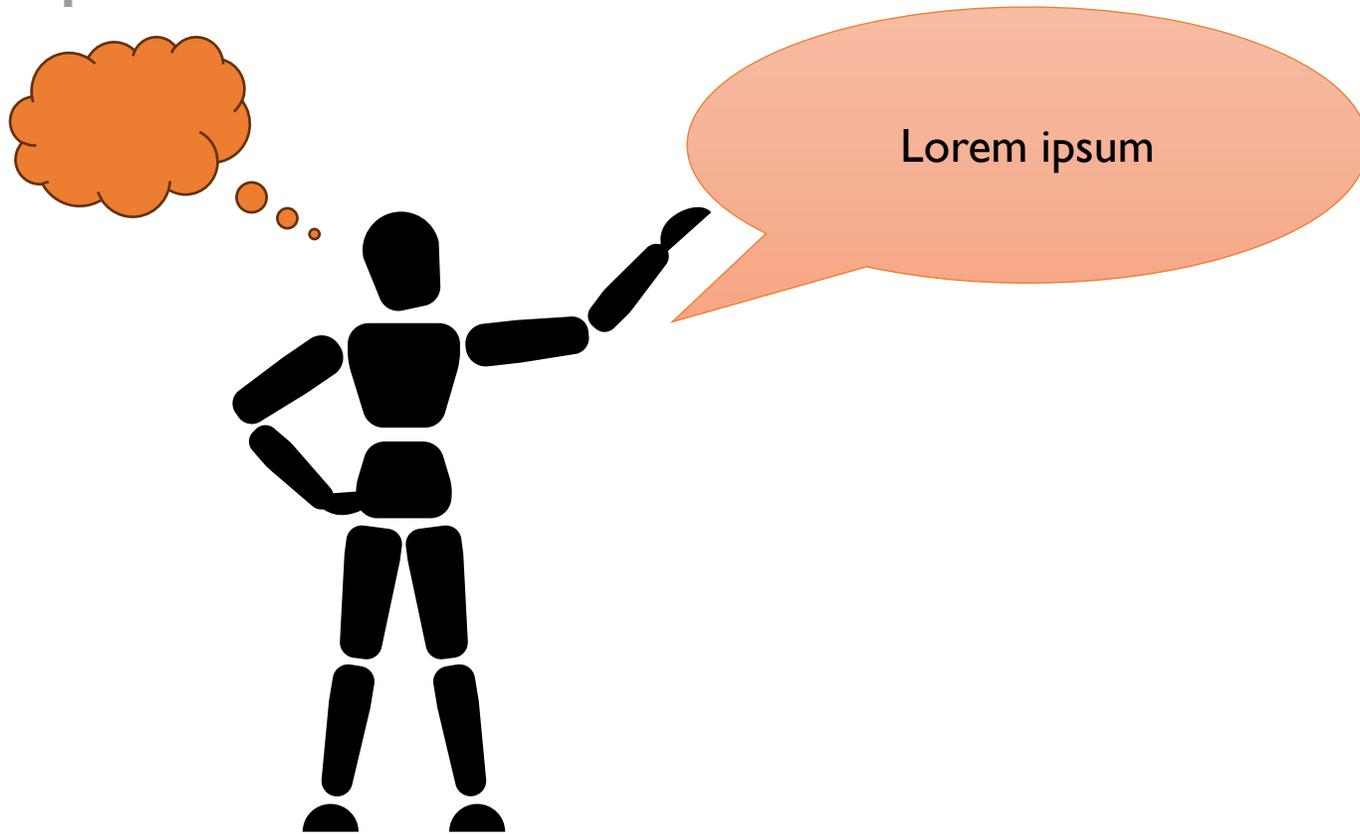


# Qui communique dans la paroisse ? Auprès de qui ?



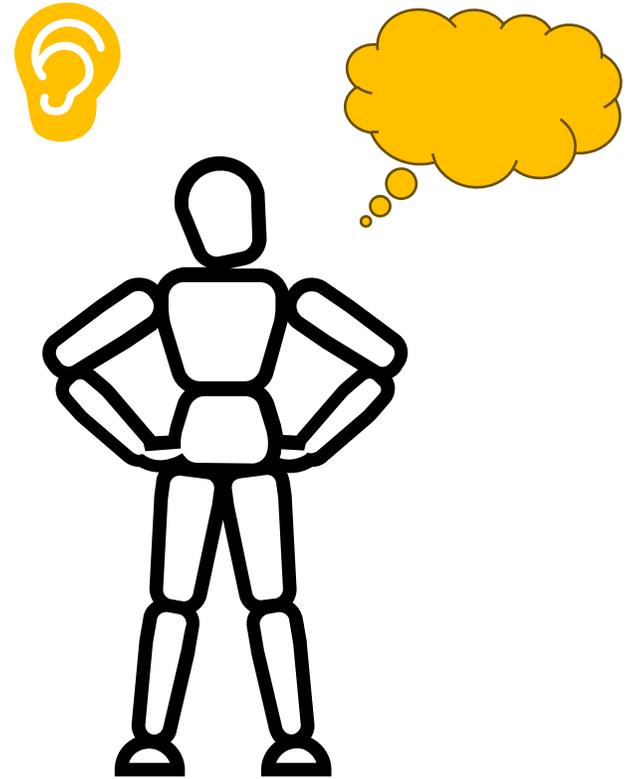
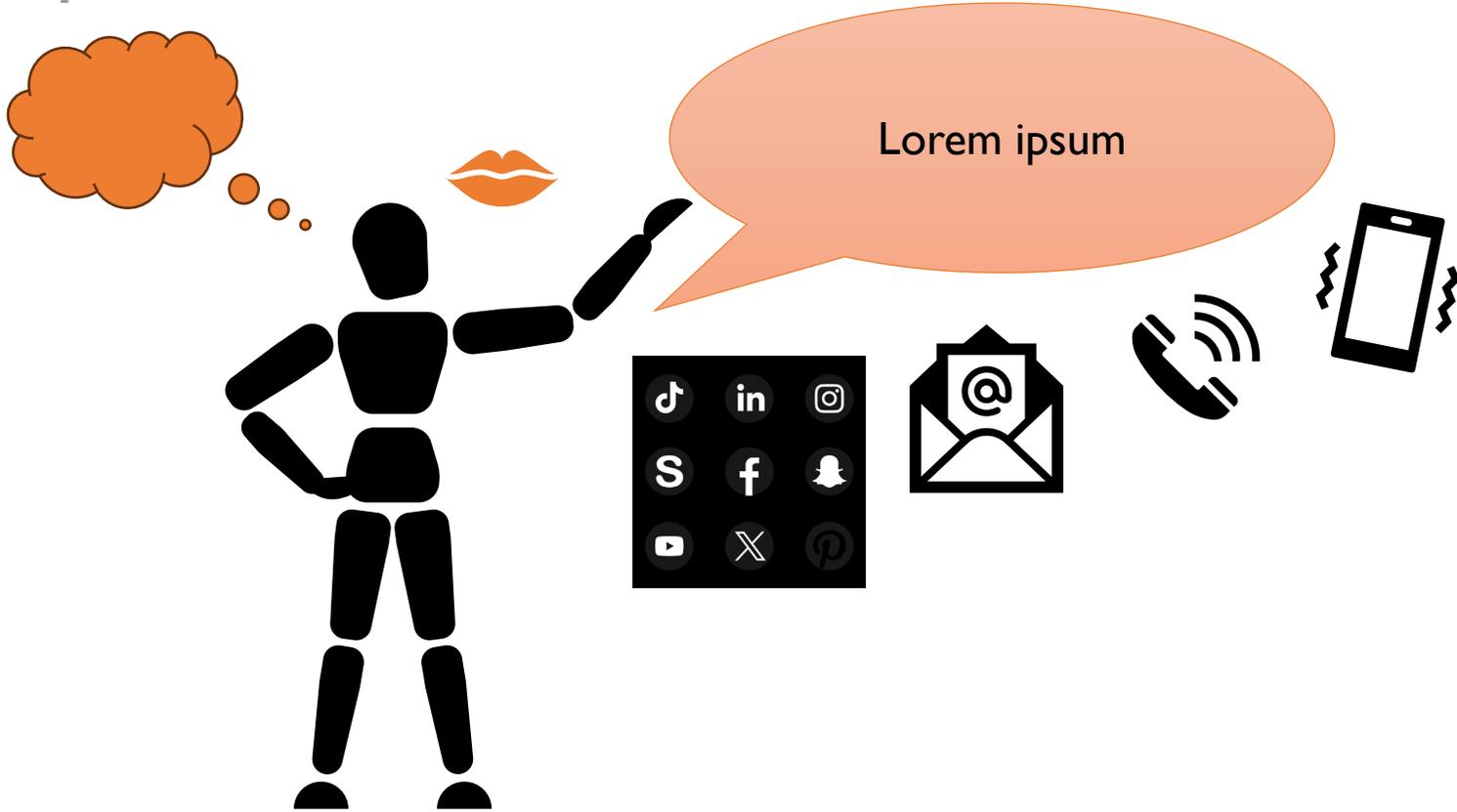


# Pour dire quoi ?



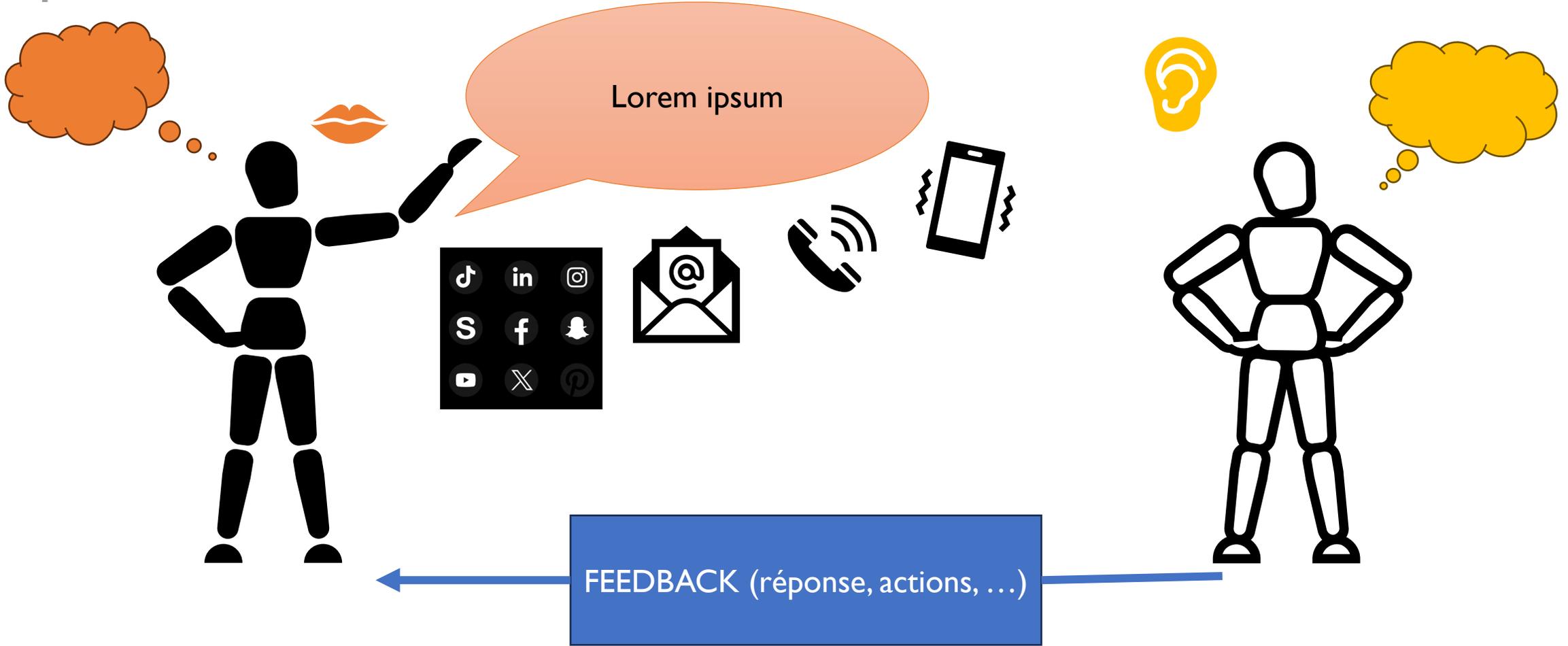
# Par quel moyen ?

uepal

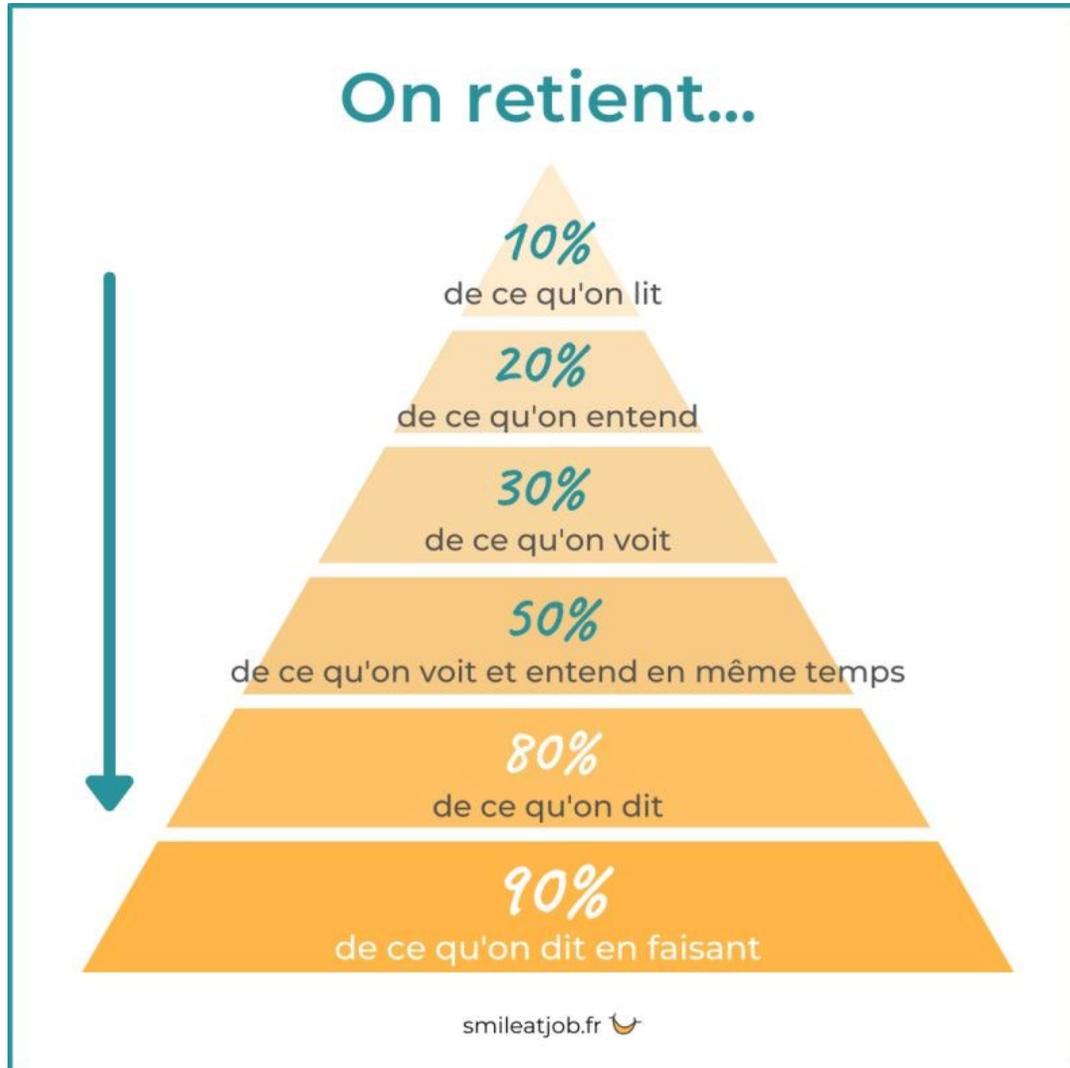


# Quel(s) résultat(s)

uepal



# L'attention



Penser à répéter le message  
de différentes manières  
et par différents canaux

