|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise candidate au prix | | | | |
| Nom | | |  | |
| Forme juridique | | |  | |
| Date de création | | |  | |
|  | | | | |
| Personne en charge du dépôt | | | | |
| Nom et Prénom | | |  | |
| Fonction | | |  | |
|  | | | | |
| Coordonnées | | | | |
| Tel | |  | | |
| Mail | |  | | |
| Prix désiré (Supprimé ceux non souhaité) | | | | Prix Marketing |
|  | | | | Prix Innovation |
|  | | | | Prix Relation Client |
|  | | | | Prix Fan Expérience |
|  | | | | Prix Partenariat de l’année |
|  | | | | Prix Startup de l’année |
|  | | | |
|  | | | |
|  | | | |
|  | | | | |
| □ | Candidatez-vous avec l’un de vos clients ? cocher si oui  Précisez son nom : ……………………………………………………………………………………………. | | | |
|  | | | | |

**1 / RÉSUMEZ EN QUELQUES LIGNES LE PITCH DU DOSSIER DE CANDIDATURE**

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

**2 / QUELS ÉTAIENT LA PROBLÉMATIQUE ET LES OBJECTIFS ?**

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

**3 / QUELS SONT LES RÉSULTATS ? (AVEC OU SANS CLIENT PARTENAIRE)**

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

**4 / EN QUOI CELA CONSTITUE UNE INNOVATION, UNE PERFORMANCE, UN SUCCÈS ?**

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

**5 / CHIFFRE CLÉ DE LA PERFORMANCE**

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................

**IMPORTANT : CETTE FICHE NE DOIT PAS DÉPASSER 1 PAGE**

**ANNEXES**

**Eléments complémentaires à nous fournir** : *Teaser vidéo, plaquette de présentation complète ou executive summary pour les startups*

**CONDITIONS DE PARTICIPATION**

En participant aux Trophées de la billetterie #FrenchTick 2019, vous acceptez les conditions de l’organisateur des Trophées de la billetterie.

Nous nous réservons le droit de refuser une candidature pour les raisons suivantes :

* La candidature dépasse la date limite : **21 octobre 2019 minuit**
* Les éléments fournis ne respectent pas les catégories du Trophée
* Le formulaire et les éléments complémentaires ne sont pas suffisamment remplis
* L’action présentée n’a pas réellement existé

**ÉLIGIBILITÉ**

* Si un client est représenté, la permission de celui-ci est requise pour l’inscription. Nous considérons que vous avez obtenu cette permission si vous présentez une candidature.
* Les éléments et actions présentés doivent représenter exactement la réalité, aucune modification n’est acceptée.
* La même action ne peut pas être présentée deux années de suite.

**CONTACT**

Pour toutes demandes d’informations, contactez : [event@myopentickets.com](mailto:event@myopentickets.com)