



ATTIRER UN NOUVEAU PUBLIC



Attirer un nouveau public dans votre salle ? Mission possible ! Mais, concrètement, comment faire ? Cinq questions à se poser avant la mise en place d'une stratégie pour capter un public, qui se résument en 5 lettres : QQOCQ !

QUOI / POURQUOI ?

Bien identifier ses objectifs permet de trouver des réponses adaptées.

Vous souhaitez :

- toucher un nouveau public ?
- attirer le plus de spectateurs possible ?
- vous adresser à un public cible particulier (jeune public, adolescents, seniors, en situation de handicap, etc.) ?
- fidéliser un public ?
- optimiser la venue de spectateurs sur un film en particulier ?

QUI ?

Définir des profils type pour déterminer ce qui pourrait les intéresser.

Qui sont vos cibles prioritaires et secondaires ? :

- jeune public,
- seniors,
- groupes captifs,
- tout public ?

Trouver le bon curseur entre « partir du goût supposé du public cible » et « le tirer vers d'autres filmographies »

OÙ ?

Où trouver ce public ?

Répartir les profils type pour identifier les lieux qu'ils fréquentent, les canaux qu'ils utilisent pour s'informer, les structures et partenaires qui sont en lien avec eux.

QUAND ?

Quand ce public est-il le plus à même d'être disponible pour une séance de cinéma ?

- Selon le public ciblé, bien déterminer les dates et horaires : en soirée, les mercredis après-midi, les week-end, en journée ?
- Regarder les calendriers des autres événements culturels de proximité ou les dates de festivités nationales pour ne pas interférer ou au contraire pour profiter de ces opportunités.
- Anticiper la période de sortie du film et de la date de la projection pour pouvoir travailler en amont avec les partenaires.

COMMENT ?

Comment attirer ce public ?

- Par une communication adaptée : le journal local ou un affichage dans les commerces pour les adultes, les réseaux sociaux pour les plus jeunes (attention : les pratiques changent rapidement ! Facebook par exemple n'est plus utilisé par les adolescents d'aujourd'hui... privilégiez Instagram ou TikTok...).
- Par la mobilisation des partenaires et des relais de proximité.
- Par l'organisation de séances spéciales ou d'événements pensés spécifiquement pour le public ciblé.

Et rappelez-vous : il n'y a pas une seule manière de faire ! Cette liste de questions est un support pour vous guider dans le diagnostic de vos besoins : elle vous servira de base pour faire émerger des idées et des projets adaptés à votre environnement et à vos envies. N'hésitez pas à faire preuve d'audace et d'imagination !

Retrouvez l'intégralité de La boîte à outils de la médiation sur www.acap-cinema.com



Acap - pôle régional image

8, rue Dijon - BP 90322
80003 Amiens cedex 1
03 22 72 68 30
info@acap-cinema.com