



MERRY
CHRISTMAS

M1.005

Nous organisons maintenant le jeu de cartes HUNTER en utilisant les lettres M.A.T.R.I.X. Chaque lettre a quatre rangées—M1, M2, M3, M4—et chaque rangée contient sept sous-cartes, étiquetées M1.001, M1.002, M1.003, et ainsi de suite jusqu'à M1.007. Cet agencement de cartes est inspiré de la méthode de prise de notes de Niklas Luhmann, et nous vous encourageons à créer vos propres cartes dans chaque rangée. Téléchargez les 7 cartes à partir du lien ci-dessous, et construisons-les ensemble !

17.005 : Canaux de distribution avec l'histoire de HUNTER

Objectif :

Établir des partenariats solides de distribution dans le comté de Tippecanoe en collaborant avec des détaillants locaux, des écoles et des bibliothèques pour distribuer les cartes HUNTER. Cette section se concentrera également sur la réplique de la stratégie de distribution dans d'autres régions, en particulier dans un comté de l'État de New York.

L'histoire de HUNTER : Diffuser l'aventure

Les cartes de HUNTER étaient tellement amusantes, mais il a compris une chose importante : pour aider plus d'enfants, il devait s'assurer que ses cartes étaient disponibles partout ! Il a travaillé avec des magasins locaux, des écoles et même des bibliothèques pour diffuser l'aventure. Maintenant, alors que nous lançons les cartes HUNTER à Tippecanoe, nous faisons de même — en travaillant avec des partenaires locaux de confiance pour que chaque famille puisse rejoindre le plaisir.



Chronologie pour le lancement à Tippecanoe (focalisé sur la distribution)

Phase 1 : Préparation avant le lancement (fin septembre - novembre 2024)

- **Septembre 2024 :**
 - Identifier les partenaires de distribution :
 - Comme HUNTER, nous commençons par trouver les meilleurs endroits pour proposer les cartes. Nous contactons des librairies locales, des magasins de jouets et des écoles pour sécuriser des points de distribution.
 - **Partenaires de distribution clés :**
 - Tippecanoe Bargain Books
 - Smart Start Supply Co.
 - Lafayette Public Library
 - **Action :** Établir des accords avec ces partenaires pour proposer les cartes HUNTER en magasin et lors d'événements locaux, tels que la Foire de Noël du comté de Tippecanoe.
 - **Information clé :** À la fin de septembre, ces partenaires devraient être prêts à stocker et à promouvoir les cartes HUNTER.



- Préparation des promotions thématiques de Noël :
- À l'approche de Noël, nous commençons à planifier des promotions non lucratives, en offrant des ensembles de cartes à prix réduit ou en les faisant don aux écoles et bibliothèques locales.
 - Partenaires non lucratifs :
 - Bright Futures Preschool et Tippecanoe Elementary School pour des événements de charité pendant les fêtes.
 - Information clé : Déterminer quelles écoles et organisations recevront des ensembles de cartes offerts pour les familles dans le besoin.
- Octobre 2024 :
 - Intégration des événements locaux :
 - HUNTER devrait faire partie des grands événements, alors nous installons des stands lors de foires communautaires et d'événements scolaires pour distribuer les cartes.
 - Événement clé : Foire de Noël du comté de Tippecanoe (1010 Teal Rd, Lafayette, IN 47905), où les familles pourront découvrir les cartes HUNTER et les acheter comme cadeaux.
 - Personnes impliquées : Des enseignants et commerçants locaux qui promeuvent les cartes lors de l'événement, avec Mme Taylor de Bright Futures Preschool organisant un concours de création de cartes pour les enfants.

- Stocker les écoles et bibliothèques :
- S'assurer que les écoles et bibliothèques locales disposent de suffisamment de cartes pour les cadeaux de Noël et les promotions non lucratives.
 - Action : Distribuer les cartes HUNTER à la bibliothèque publique de Lafayette et dans les écoles locales pour des événements éducatifs à but non lucratif avant Noël.

Phase 2 : Lancement (décembre 2024 - Nouvel An 2025)

- Décembre 2024 :
 - Promotions de Noël :
 - À l'approche de Noël, nous augmentons les promotions, tant lucratives que non lucratives.
 - Pour le profit :
 - Offres spéciales de Noël chez Tippecanoe Bargain Books et Smart Start Supply Co., où les familles peuvent obtenir des cartes HUNTER thématiques sur Noël mettant en avant des points d'intérêt locaux comme Wabash River et Celery Bog Nature Area.
 - Non lucratif :
 - Collaboration avec Tippecanoe Elementary School pour organiser un événement de charité de Noël, en faisant don de cartes HUNTER aux familles dans le besoin.

- Action : Lors de l'événement "Holiday Hunt" au Tippecanoe Commons Mall, offrir des ensembles de cartes gratuits aux enfants participant aux activités.
- Couverture médiatique locale :
 - WLFI Channel 18 et The Lafayette Leader couvriront les promotions et événements caritatifs de Noël, partageant comment les cartes HUNTER redonnent à la communauté.
- Nouvel An 2024 :
 - Événement et distribution pour le Nouvel An :
 - Célébrez le compte à rebours du Nouvel An à la bibliothèque publique de Lafayette avec un cadeau spécial, en offrant des cartes HUNTER gratuites aux 50 premières familles présentes à l'événement.

Phase 3 : Engagement post-lancement (janvier - février 2025)

- Janvier 2025 :
 - Évaluer l'efficacité de la distribution :
 - Tout comme HUNTER se renseignerait toujours auprès de ses amis, nous évaluons l'efficacité de nos canaux de distribution.
 - Métriques clés :
 - Combien de cartes ont été vendues dans les magasins locaux contre distribuées via des partenaires non lucratifs ?

- Quels retours avons-nous reçus des familles et des écoles ayant reçu des ensembles de cartes offerts ?
- Réapprovisionner le stock :
- En fonction des retours, réapprovisionner les détaillants locaux et planifier des promotions pour la Saint-Valentin.
- Février 2025 :
 - Édition spéciale Saint-Valentin :
 - Introduire un ensemble de cartes sur le thème de la Saint-Valentin dans les écoles, bibliothèques et magasins locaux pour maintenir l'engagement des familles.



Exemple : Réplication dans un autre État (comté de Westchester, New York)

Le comté de Westchester, juste au nord de New York, offre une opportunité idéale pour répliquer le succès des cartes HUNTER dans un autre État. Voici comment nous pouvons étendre le modèle de distribution :

- Partenaires de vente clés :
 - Barnes & Noble à White Plains : Partenaire avec cette grande librairie pour introduire les cartes HUNTER dans le cadre d'une promotion éducative de Noël.
 - The Voracious Reader (librairie indépendante à Larchmont) : Ce magasin peut organiser un atelier de création de cartes, reflétant les événements à Tippecanoe.
- Promotions non lucratives :
 - New York Public Library (Branches de Westchester) : Collaborer avec les branches locales pour donner des cartes HUNTER lors d'événements caritatifs sur le thème de Noël.
 - Écoles du comté de Westchester : Collaborer avec les écoles de White Plains et Yonkers pour offrir des ensembles de cartes aux étudiants défavorisés.
- Événement de Westchester, nous assurons que les cartes HUNTER soient disponibles à la fois par le biais de partenariats commerciaux à but lucratif et qu'elles fassent partie des initiatives éducatives non lucratives de la communauté.

Aperçu de la distribution locale à Tippecanoe

- Partenaires de vente clés :
 - Tippecanoe Bargain Books
 - Smart Start Supply Co.
 - Lafayette Public Library
- Partenaires non lucratifs :
 - Tippecanoe Elementary School
 - Bright Futures Preschool
- Événements des fêtes :
 - Foire de Noël du comté de Tippecanoe
 - "Holiday Hunt" au Tippecanoe Commons Mall

Comment construire des canaux de distribution dans d'autres régions

1. Identifier les partenaires de vente et non lucratifs : Contactez des librairies locales, des magasins de jouets, des bibliothèques et des écoles pour établir des partenariats à la fois pour la distribution lucrative et non lucrative.
2. Planifier des événements locaux : Impliquez des détaillants et des écoles locaux dans des événements de Noël, offrant des ensembles de cartes gratuits ou à prix réduit dans le cadre d'une promotion ou d'une campagne de charité.
3. Utiliser les médias locaux : Collaborez avec les médias locaux pour faire connaître à la fois le lancement du produit et les événements caritatifs en vue de Noël.
4. Suivre le succès de la distribution : Surveillez l'efficacité de chaque canal de distribution – à la fois lucratif et non lucratif – et ajustez les promotions futures en fonction des retours reçus.

Modèle répliquable pour d'autres États

1. **Sécuriser les partenariats commerciaux** : Contactez des détaillants majeurs et des magasins indépendants locaux pour stocker les cartes HUNTER et participer à des événements promotionnels.
2. **Collaborer avec des organisations à but non lucratif** : Travaillez avec des écoles et des bibliothèques pour distribuer des ensembles de cartes dans le cadre de collectes de charité, en veillant à ce que les familles défavorisées aient accès aux cartes.
3. **Organiser des événements à thème de Noël** : Planifiez des événements interactifs comme le "Holiday Hunt" pour renforcer l'engagement communautaire et promouvoir la distribution, à la fois lucrative et non lucrative.
4. **Réviser et ajuster** : Après les fêtes, évaluez les ventes et le succès de la distribution, et planifiez des éditions spéciales pour les fêtes à venir (par exemple, Saint-Valentin ou Pâques).

Pensées finales

En nous concentrant à la fois sur la distribution lucrative via des détaillants locaux et sur les promotions non lucratives par l'intermédiaire des écoles et des bibliothèques, les cartes HUNTER atteindront un large public dans le comté de Tippecanoe. Le modèle répliquable garantit que nous pouvons étendre cette stratégie à d'autres régions, comme le comté de Westchester, tout en maintenant un équilibre entre la promotion communautaire et le succès commercial.

Points clés pour 11.005 : Canaux de distribution

1. Équilibre entre lucratif et non lucratif : En engageant à la fois des canaux de vente orientés vers le profit et des entités locales à but non lucratif, les cartes HUNTER sont positionnées pour atteindre un public plus large, y compris les familles qui pourraient ne pas avoir un accès facile aux outils éducatifs.
2. Promotions à thème de Noël : L'intégration d'événements et de collectes de charité autour de Noël ajoute un attrait saisonnier aux cartes, stimulant les ventes tout en donnant en retour à la communauté.
3. Réplication à travers les États : Le modèle établi à Tippecanoe peut être facilement appliqué à des comtés dans d'autres États. Le comté de Westchester, dans l'État de New York, sert de modèle pour les expansions futures, en combinant des partenariats commerciaux solides avec une implication communautaire efficace.
4. Engagement continu : Grâce à des événements planifiés, comme le compte à rebours du Nouvel An et les promotions pour la Saint-Valentin, nous assurons que les cartes HUNTER maintiennent leur visibilité et l'engagement bien après le lancement initial des fêtes.