

Salg af nichesport

Værdier, demografi, livscyklus og kompasrose

Eksemplet – sidevognsmotocross

SPORT ONE
DANMARK



Bliv hovedsponsor på VM i Sidevognsmotocross.

Slagelse, den 2. – 3. august 2008

1st. gang siden 1981...

Midtsjællands Sports Motorklub og Danmarks Motor Union Event arrangerer:

8 afd. Af VM sidevognsmotocross på Slotsbjergbybanen ved Slagelse d. 2-3 august 2008

Tempo – Action – Teamwork – Events – Entusiasme – Akrobatik – Social sammen vær.

Det er nogle af nøgleordene i sidevognsmotocross, chaufføren og passageren er dybt afhængige af hinanden, når de forcerer store hop og kører med op til 100 km/t på langsiderne...

De bedste Quad kører i Europa er samlet sammen weekend til 5 afd. Af Europamesterskabet.

Så vi lover fyldte startbomme og masser af action begge dage.

Også uden for banen bliver der masser af aktiviteter.

Der er et stort område med salgstande, hvor mange forskellige virksomheder er repræsenteret med deres produkter, ligesom der naturligvis mulighed for lidt vådt og tørt til ganen.

For børnene er der lavet et område med hoppeborge og mulighed for prøveture på mini Cross bane.

Lørdag aften er der stor fest i teltet, kort sagt en weekend med masser af underholdning..

Det bliver en kæmpe event for hele familien ved Slagelse, med en sjov og spændende sport, hvor Danmark selvfølgelig er repræsenteret sammen med de bedste sidevognshold i verdenen og Europas bedste Quad kører.

Deltag i arrangementet som virksomhed med følgende:

- Standplads i udstillerområdet.
- 40 x VIP-billetter til særskilt område med lækker forplejning søndag.
- 100 partout billetter. Brug dem til konkurrencer eller medarbejdere.
- 20 x VIP-parkering.
- Status som samarbejdspartner på 2 ugers TV Kampagne for arrangementet på TV2 Øst.
- Intro/Outro pay off på TV programmer, som vises enten på Via-Sat Sport eller Tv 2 Sporten, 2 udsendelser i alt.
- 20 stk. 30 sekunders storskærmsspot i forbindelse med løbs afviklingen.
- 10 x speaker-præsentationer i forbindelse med løbs afviklingen.
- 4 banner/bannere i TV placeringer.
- Logo på seirsskammel, med et synlig ved præmieoverrækkelse.

Eksemplet – sidevognsmotocross

Værdier/Kendetegn

- Fart og tempo
- Benzin i blodet
- Organiseret
- Action
- Teamwork
- Entusiasme
- Event/Show
- Etc.



Genkender du det her, så ræk hånden op!...



Kære Virksomhed

”Jeg skriver til dig fordi, at jeg søger sponsorer til mit sportseventyr...”

”Jeg hedder Rune Thomsen, er 30 år gammel, og har dyrket elitesport siden...”

”Desværre er min sport ikke kendt som en sport med mange penge...”

”Derfor søger jeg en eller flere sponsorer der vil støtte mig i mine drømme om...”

”Du vil selvfølgelig få dit logo på mit tøj, mit grej, på min hjemmeside...”

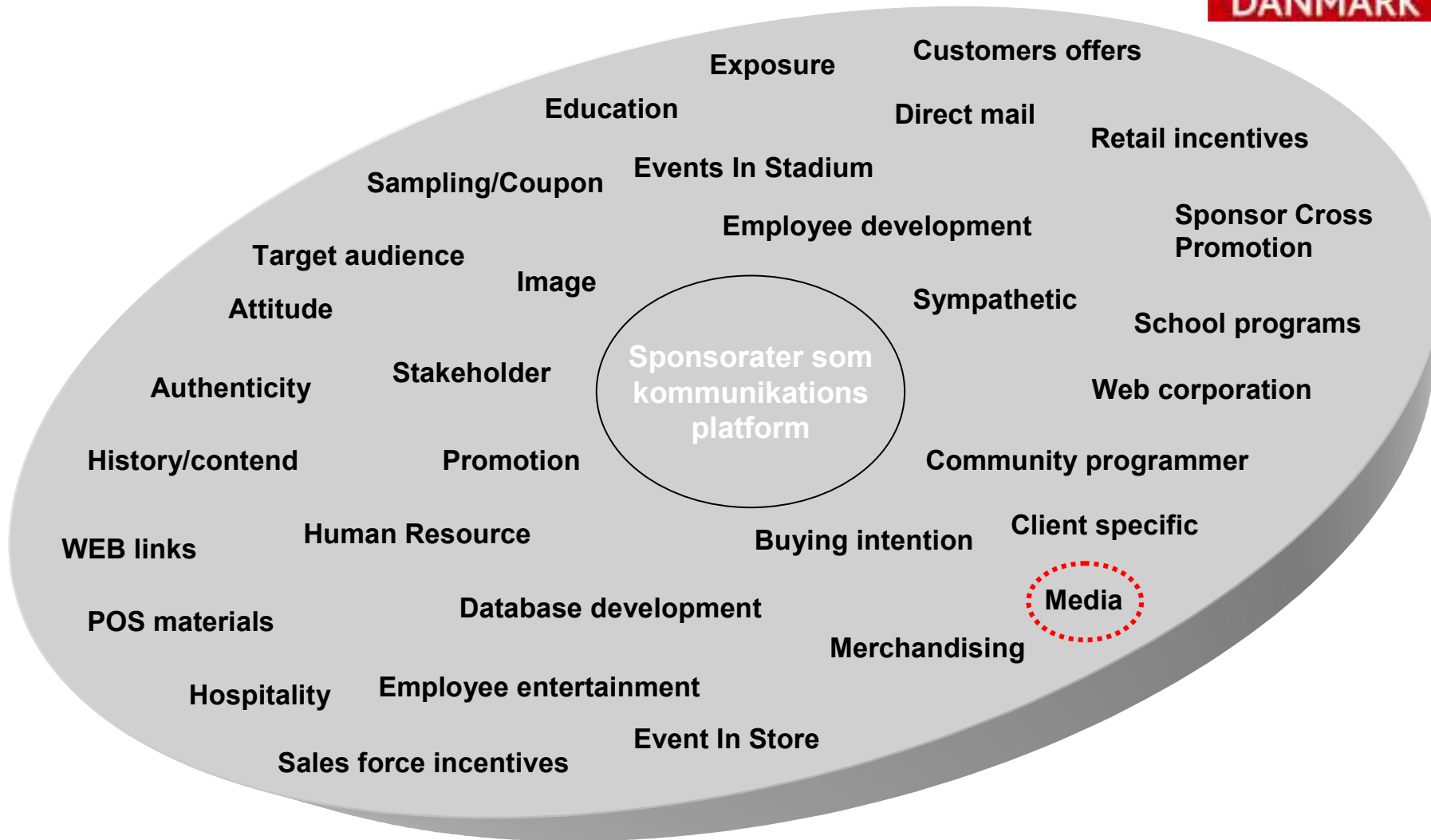
”Jeg håber du kan hjælpe mig...”

Hvor mange af jer havde så succes med det?



- I kontakter en virksomhed – ikke en fond
- Tænk ansøgning – sælg jer selv og jeres sport
- I er ikke en almisse
- Et sponsorat er ikke et men flere elementer

Husk de øvrige grene



1. Sæt jer ind i DEN ENKELTE virksomhed!

hvilke markeder

hvilke værdier

hvilken vision

hvilken mission

hvilke evt. øvrige sponsorater

hvilken markedsføring

OSV. OSV,

INTERNETTET ER OPFUNDET!

2. Brug dig selv !

hvad står jeg for?

hvilken virksomhed har samme værdier?

hvordan kan jeg gøre en forskel

Konceptudvikling

Kommunikationsplatform/differenciering

Vend din (niche) sport til en fordel

3. De 3 n'er...

NETVÆRK – NETVÆRK – NETVÆRK

Den "nemme" løsning - direktørsponsoraterne

Salg af følelser frem for fakta

Brug dit eget netværk

Brug andres netværk

VEND ALLE STEN !

4. Find andres gode sponsorhistorier...og lav så din egen!

Eksempler:

- Jonas Høeg Christensen, sejlads
- Lena Frier Kristiansen, badminton
- June Fladborg, vandski
- Ole Olsen og Nicki Petersen, speedway

Hvad savnes typisk i et sponsorjagten...

- Sponsorkoncept
 - ”Jeg har ikke 120.000”
- Hvad går pengene til...? (historien)
 - Der må være en god historie i det her
- 1 side er ikke nok
 - En præsentation skal fylde
 - Lav også en ”summary”
- Kontaktformen
 - Kontakt dem pr. tlf. – I har passionen
- Fotos
 - A picture says more than a 1000 words
 - HUSK: I sælger følelser
- Målgruppe
 - Hvem rammer jeg som marketingchef



Målgruppe- Motorsport



Microsoft Excel - Motorsport_IndexDK.xls

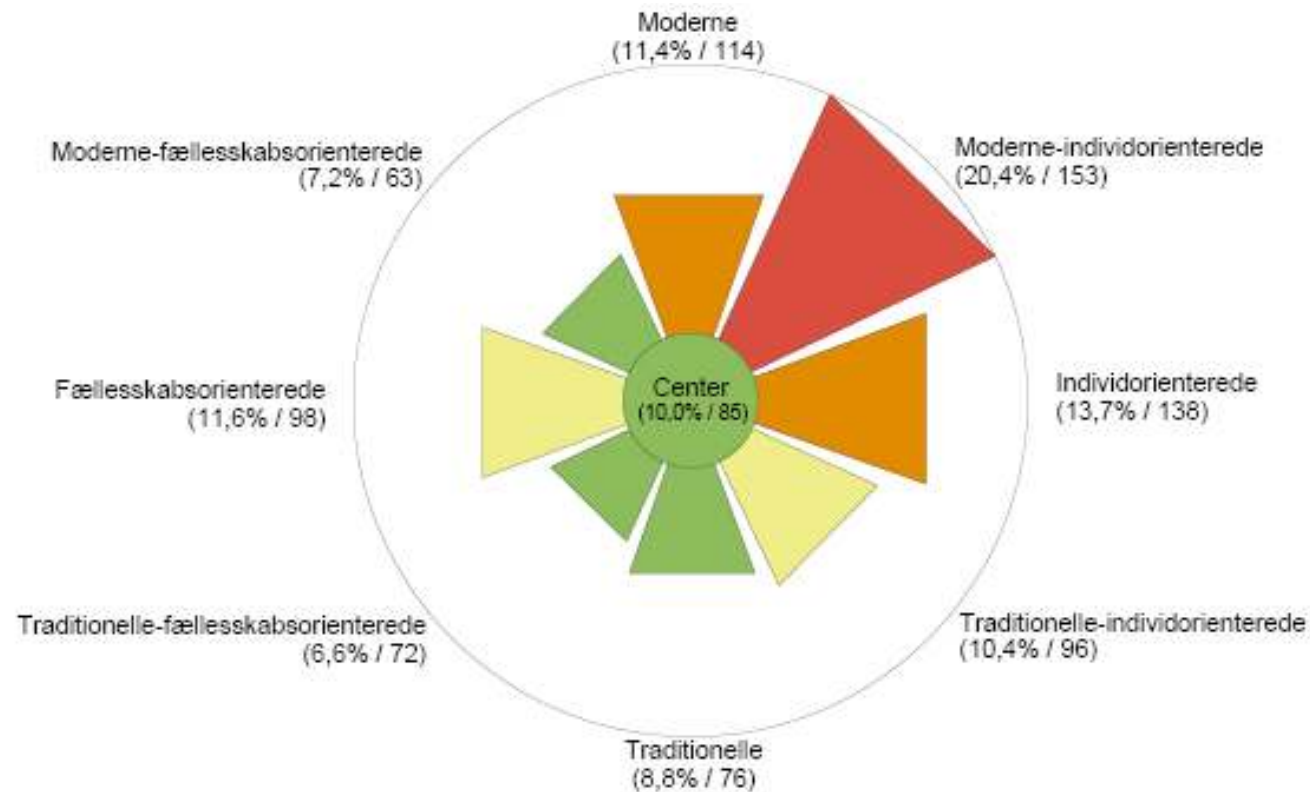
Filer Rediger Vis Indsæt Formater Funktioner Data Vindue Hjælp

O12

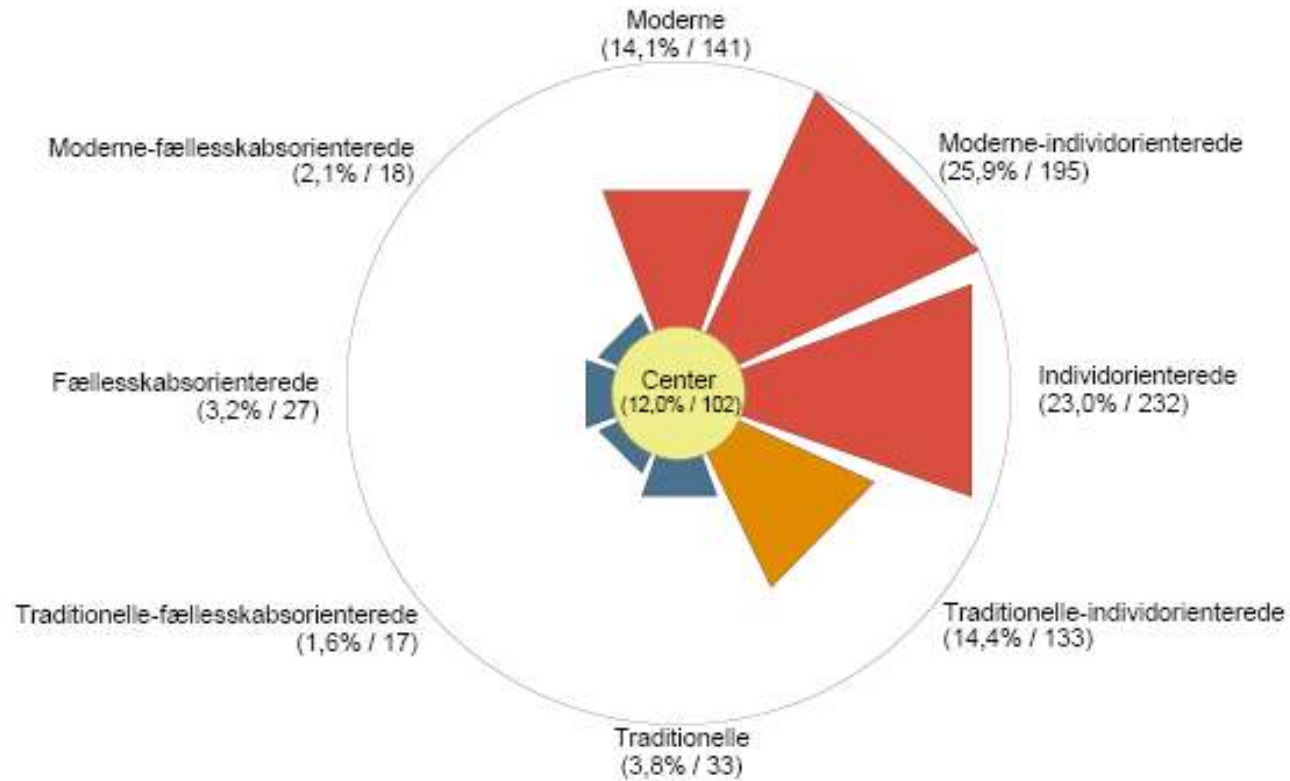
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O		
1	Undersøgelse: Index DK/Gallup Marketing (BGR) 1H 2007																
2	Univers ('000): 4.645																
3	Delunivers: Alle personer <Alle perioder>																
4	Delunivers størrelse ('000): 4.645																
5	Målgruppe: Alle personer																
6	Målgruppe størrelse ('000): 4.645 Stikprøve: 4.397																
7	Procent: 100,0%																
8																	
9	Motorsport																
10			Total	Følger med i	Er interesseret i at læse om i blade/aviser	Er interesseret i at se på TV	Går til som tilskuer (i.f.d. sidste år)	Dyrker selv	Er medlem af klub	Ubesvaret							
11			Opregnet	4.645	684	394	1.277	98	25	13	3.038						
12	Total		Stikprøve	4.397	616	332	1.121	86	19	15	2.954						
13			Lodret%	100	100	100	100	100	100	100	100						
14	Køn	Mand	Opregnet	2.286	552	341	955	79	18	12	1.081						
15			Stikprøve	1.847	456	278	776	65	13	13	855						
16			Lodret%	49,2	80,8	86,5	74,8	80,7	73,6	96,3	35,6						
17	Kvinde		Opregnet	2.359	132	53	322	19	7	0	1.957						
18			Stikprøve	2.550	160	54	345	21	6	2	2.099						
19			Lodret%	50,8	19,2	13,5	25,2	19,3	26,4	3,7	64,4						
20	(G) Alder	2	12-19 år	Opregnet	535	60	27	127	2	5	0	379					
21				Stikprøve	203	23	10	45	1	2	0	147					
22					Lodret%	11,5	8,8	7	10	1,7	19	0	12,5				
23			20-29 år		Opregnet	620	119	72	199	15	0	0	373				
24	Stikprøve	366			54	34	100	9	0	0	243						
25			Lodret%	13,4	17,4	18,2	15,6	15,7	0	0	12,3						
26	30-39 år		Opregnet	768	126	84	237	23	7	1	477						
27			Stikprøve	677	91	63	181	18	5	1	457						
28			Lodret%	16,5	18,4	21,2	18,6	23,3	28,6	10,8	15,7						
29	40-49 år		Opregnet	798	150	88	268	30	6	6	470						
30			Stikprøve	800	145	75	235	24	6	6	495						
31			Lodret%	17,2	21,9	22,4	21	31	25,9	48	15,5						
32	50-59 år		Opregnet	727	116	67	223	15	4	3	439						
33			Stikprøve	974	149	83	283	21	3	4	607						

- Mand
- Mellem 20-49 år
- Tilskuere har børn – og er derfor gift med ejet hus
- Erhvervsuddannet og arbejdere
- (oplyst) Mellem til højere personlig indkomst
- Højere hustrusindkomst (sorte penge?)
- Livscyklus:
 - Følger med i: Før, voksen eller post familie
 - Tilskuere: Ung, voksen eller post familie
- Socialstatus:
 - Følger med i: Høj (råd til flere medier)
 - Tilskuere: Medium

Målgruppe- Motorsport – følger med i



Målgruppe- Motorsport- tilskuerne



Målgruppe- Motorsport- kompasbeskrivelse



Går til som tilskuer
Individorienteret

Følger med i
Moderne individorienteret

Mænd	Mænd
Typisk 40+	Typisk 25-40 år
"Orden i eget land / hus"	"Egen lykkes smed"
Egen tilværelse og succes	Karrierelystne
Biler	Sværger til sport (apperance)
Gør-det-selv	Ny teknologi (hi/fi, bil)
Hjemmelig hygge	Storby/"kultur"slugere
Traditionel madlavning	Knaphed på tid
Lokal- samt gratisaviser	Business-aviser (ikke pol)
Radioen	Internet

- Elektronik – gerne teknisk
- Mobiltelefoner og mobiltelefoni
- Gør-det-sev - herunder også værktøj
- Underholdning – herunder TV-spil, DVD (computerspil) etc.
- Biler, biler og atter biler
- Medierne: radio (i bil/på job) og gratis/formiddagsaviser
- Spis (og tank) i en fart
- Ung familieaktiviteter – ikke for dyre
 - Eks. (Lalandia, Dansk Folkeferie etc.)
- Etc.

Nestea Beachvolley Tour

**SPORT ONE
DANMARK**

- Skolernes sommerferie
- 8 populære strande
- Speciale i eventmarkedsføring
- Fokus på aktiviteter
- -----
- Fortsat Coca-Cola ejet
- Pengene tilbage i sporten
- Team Danmark støttet
- Udvikling ism. sponsorer, bl.a.
 - HR elementer
 - Center Events
 - Convenience etc.

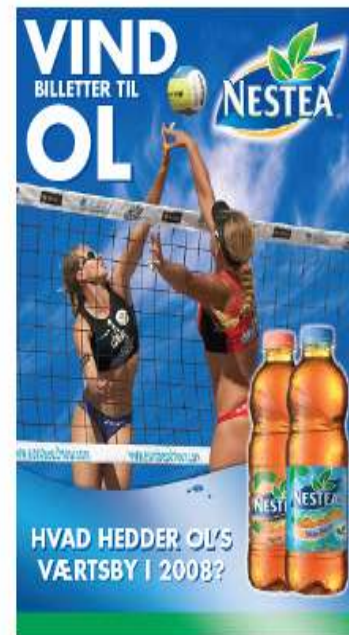
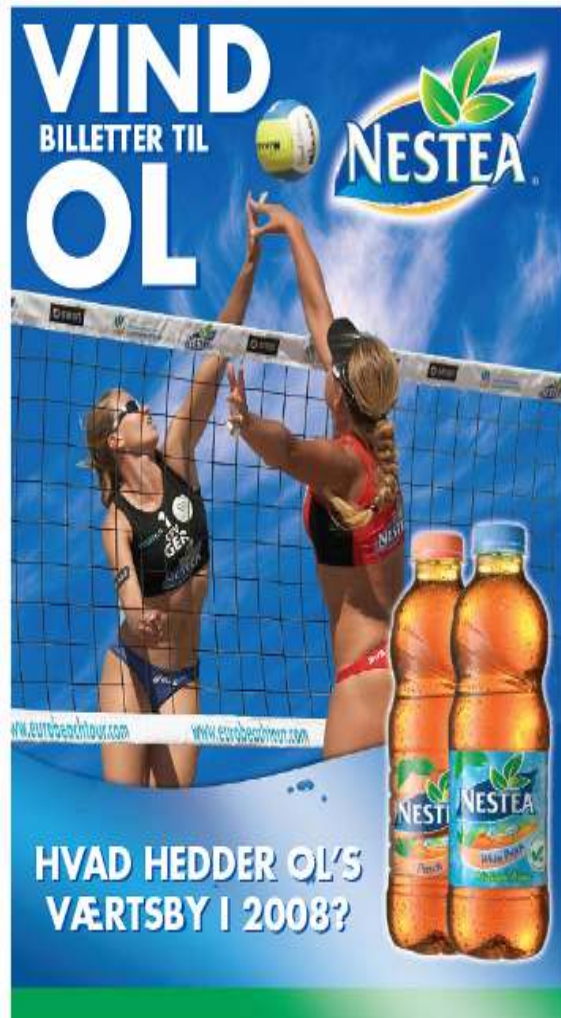
The poster features a central image of a female beach volleyball player in mid-air, reaching for a ball. The background is a vibrant blue with white wave-like patterns. At the top, the website www.nesteatour.dk is displayed in large blue letters. A green circular logo on the left contains the Nestea logo and the text 'Beach Volley Tour 08'. On the right, there are two circular inset photos: one showing a player bumping a ball and another showing a player bumping a ball. A yellow circular badge at the bottom right says 'OFFICIELT DM I BEACH VOLLEY 2008'. At the bottom, a 'Tourplan' section lists eight events with their dates and locations.

Tourplan

21 - 22 juni - Feddet Strand	19 - 20 juli - Hombæk Strand
28 - 29 juni - Assens Strand	26 - 27 juli - Kerteminde Strand
5 - 6 juli - Løkken Strand	2 - 3 august - Vejers Strand
12 - 13 juli - Ishøj Strand	16 - 17 august - Amager Strand

Nestea Beachvolley Tour

SPORT ONE
DANMARK



20-05-2008

Udarbejdet af Rune Thomsen

19

Nestea Beachvolley Tour

SPORT ONE
DANMARK



20-05-2008



Udarbejdet af Rur

20

Nestea Beachvolley Tour

SPORT ONE
DANMARK



20-05-2008

Udarbejdet af Rune Thomsen

21

Nestea Beachvolley Tour

SPORT ONE
DANMARK



Nestea Beachvolley Tour

SPORT ONE
DANMARK



20-05-2008

Udarbejdet af Rune Thomsen

23

Plan B

Farvel til marketingchefen - Goddag til HR-chefen

Virksomhedernes regnestykke:

Øget fokus på medarbejdertrivsel

+ Rekruttering gennem personalepleje

= Stigende budgetansvar til event-uerfaren HR-chef

Vi kan tilbyde

- Fokus på teamwork-delen
- "En dag bag rattet"
- Coaching med landets bedste
- etc.

Husk plan C, D, E, F...

Udover øget fokus på HR, er bl.a. følgende temaer relevante:

- Sundhed
- Livsstil
- Rekruttering
- Talentarbejde
- Differentiering
- Hospitality
- Etc.

Opbyg derfor selvstændige koncepter omhandlende dette.

Bagsiden af sponsorchecken



Med sponsoratet følger ansvaret...

TILLYKKE! DU ER NU EN VARE
VIRKSOMHEDEN HAR KØBT DIG – OG DE TROR DE EJER DIG

Der er høje kommercielle forventninger der skal indfries – ligesom de sportslige

En meget svær balancegang, der skal overvejes.

Sponsorater er tids-krævende



Virksomheder forventer du stiller op i tide og utide til:

- messer
- udstillinger
- sampling
- event
- kundearrangementer
- personalearrangementer
- osv. osv.

Lov derfor ALDRIG mere end du kan holde...

...hvilket også er den typiske årsag til sponsoratet ikke kommer i hus

Sponsorater er tids-krævende

Som søgende skal du:

- udarbejde koncept
- finde emner/brancher
- finde unikke indgange
- udarbejde tilrettet salgsmateriale
- præsentere dig og dit koncept
- forhandle den endelig kontrakt

Som sponseret skal du:

- pleje sponsor(erne)
- informere sponsor(erne)
- invitere sponsor(erne)
- dokumentere overfor sponsor(erne)
- OSV. OSV.

**HELE
TIDEN !**

Sponsorater er tids-krævende



Men lykkes det at pleje sponsor ordentlig, har du en loyal sponsor...

NEJ!

- Sponsor får andre tilbud
 - Sponsors egne forventninger indfries ikke
 - Sponsor/marketingstrategi ændres
 - Budgettet forsvinder
 - etc.
- ...og vigtigst...

Mængden af sponsorplejen går ud over dit øvrige arbejde!

Overvej derfor om du ønsker at bruge de nødvendige ressourcer.

Tak for opmærksomheden

SPORT ONE
DANMARK



SPØRGSMÅL?

Rune Thomsen

email: rth@sportonedanmark.dk

dir. Tlf.: 4326 2514

Mobil: 6177 0378