

In 10 Schritten zum Sponsoringerfolg

So kannst du Partner für deinen Verein begeistern





Einleitung

Sportvereine haben häufig nur überschaubare Mittel zur Verfügung. Sponsoring ist eine sehr gute Möglichkeit der Beschaffung von zusätzlichen Geldern und anderer Mittel.

Mehr Mittel bedeuten mehr Möglichkeiten, sei es zur Finanzierung eines neuen Clubhauses, Renovierung der Anlagen, Beschaffung von Trikots oder zur Jugendförderung.

Durch die vielen Möglichkeiten die Unternehmen heutzutage haben, werden die Ausgaben sparsamer und sinnvoller ausgegeben.

Daher sind die richtige Herangehensweise bei der Sponsorensuche und eine ausgearbeitete Strategie unbedingt ratsam um das volle Potential auszuschöpfen und starke Partner zu gewinnen.

Mit diesem kleinen Ratgeber informieren wir dich über die Grundlagen eines erfolgreichen Sponsorings.






1

Was ist Sponsoring?

Sponsoring ist keine Spende oder Förderung. Sponsoringpartner verstehen sich als Vertragspartner und verlangen eine Gegenleistung.

 Es muss also eine win/win Situation entstehen. Das erreicht man nur, wenn man die Ziele seiner Sponsoren kennt.

Sponsoren wollen in der Regel:

-  gesteigerte Bekanntheit
-  Imageverbesserung
-  Bewerbung ihrer Produkte & Dienstleis-

Stärke

Das Sponsoring an einen Sportverein zeigt soziale Verantwortung und gemeinnütziges Engagement. Eine positive Botschaft für Kunden. Der Sport ist verbunden mit emotionaler Bindung. Diese möchten Sponsoren auf ihre Produkte übertragen.

Herausforderung

Für eure Partner ist das Sponsoring nur ein Teil ihres Marketing-Mixes. Die Maßnahmen sollten also zu ihrer Strategie passen und gleichzeitig eure Ziele erfüllen.



Beide Interessen müssen miteinander vereinbart werden.

2

Vorbereitung & Organisation

Um euren Verein bei einem potentiellen Sponsor vorstellen zu können, müsst ihr eure Stärken und Schwächen kennen.

Dazu sind folgende Schritte ratsam:

- ✓ Vereinsprofil erstellen
 - Wer sind wir? Was haben wir zu bieten? Was wollen wir?
 - Welche Ziele, Leitgedanken und Werte vertritt der Verein?
 - Das sind Dinge die ein Sponsor über euch wissen möchte und die du für deinen Verein festlegen solltest.
- ✓ Strukturprofil erstellen
 - Welche Sportarten bietet ihr an?
 - Wie sieht euer Mitglieder- und Besucherprofil aus?
 - Familien, Singles, Rentner, Studenten, Jugendliche, Kinder?
- ✓ Veranstaltungsprofil erstellen
 - Welche Veranstaltungen organisiert der Verein?
 - Jubiläen, Feste, Veranstaltungen, Turniere? Welche Arten von Events könnten für den Sponsor attraktiv sein?

3

Ziele definieren

Das Ziel entscheidet über die Herangehensweise eines Sponsorings.

Zur Erarbeitung kann man die W-Fragen heranziehen:

Für **was** ist die Finanzierung gedacht?

Das kann z.B. der Neubau eines Clubhauses sein, die Anschaffung neuer Sportgeräte oder die Ausrichtung einer Veranstaltung. Ist die Art der Zuwendung einmalig oder längerfristig?

Wie soll das Sponsoring aussehen?

Ist es ein Geld- oder Sachsponsorings? Zweckgebundene Sachsponsorings können sehr interessant sein wenn es z.B. um neue Trainingsanzüge, Werbemittel wie Flyer oder Erfrischungsgetränke für eine Veranstaltung geht.

Wieviel wird benötigt?

Welche Veranstaltungen organisiert der Verein? Jubiläen, Feste, Veranstaltungen, Turniere? Welche Arten von Events könnten für den Sponsor attraktiv sein?

Wann wird das Sponsoring benötigt?

Wann ist Schluss? Gibt es ein definiertes Ende oder ist das Sponsoring unbefristet?

4

Stelle ein Team zusammen

Sponsoring ist ein umfangreiches Vorhaben und sollte am Besten im Team erledigt werden. Richte eine Arbeitsgruppe ein und erarbeitet gemeinsam eine sinnvolle Planung. Eventuell gibt es in deinem Verein Leute mit Erfahrung in diesem Bereich, evtl. im Marketing? Versuche sie für das Team zu begeistern.

- ✓ Jedes Team braucht einen Anführer
Genau wie im Sport sollte es eine Person geben die das Sponsoring-Team leitet. Legt zusammen einen Teamleiter fest, der sich dann um die Koordination der Gruppe kümmert.
- ✓ Sponsoring braucht Zeit
Sponsoring ist zeitaufwändig und sollte dauerhaft und mit ausreichend Vorlaufzeit geplant werden. Am besten legt ihr einen regelmäßigen Termin für ein gemeinsames Treffen fest.
- ✓ Information & Motivation
Um nicht den Spaß an der Sache zu verlieren, achte auf eine positive Atmosphäre. Das erreichst du, in dem das Team regelmäßig über den Fortschritt informiert wird. Motiviere deine Helfer für das gemeinsame Ziel und feiert erreichte Zwischenziele.
- ✓ Selbstständiges Arbeiten
Legt gemeinsam Arbeitspakete fest. Anschließend kann jeder selbstständig seine Aufgaben erledigen. Danach könnt ihr gemeinsam die Ergebnisse sammeln, ergänzen und dokumentieren.

5

Den richtigen Partner finden

Die erfolgreichsten Partnerschaften basieren auf gemeinsamen Interessen und Zielen.

- ① Suche Anknüpfungspunkte zwischen den Produkten oder Dienstleistungen der Partner und den Interessen des Vereins. Es muss nicht immer nur der direkte Bezug zum Sport sein. Es können auch weitere Interessen eurer Mitglieder oder Besucher sein, die für einen Sponsor interessant sind.
- ✓ Passen die Ideale zusammen? Tradition, Dynamik, Innovation?
- ✓ Finden sich die Zielgruppen des Sponsors in eurem Verein wieder? Mitglieder, Besucher, weitere Partner, Förderer?

Anschließend kannst du auf die Suche gehen und eine Liste zusammenstellen. Beginne in der direkten Umgebung und weite die Suche über Telefonbuch, Internet oder Wirtschaftsverbände aus. Du wirst sehen, dass die Liste sehr schnell sehr lang wird.

6

Auswahl der Partner

Nun hast du eine lange Liste mit tollen Partnern. Es kann die Bäckerei um die Ecke sein, die Druckerei, der Baumarkt, die Werbeagentur, das Autohaus oder auch der Fußballhersteller oder Rasenverleger.

1 Suche die Partner mit der größten Übereinstimmung von Zielen, Werten und Zielgruppen heraus. Am erfolgversprechendsten sind dabei immer Sponsoren zu denen dein Team schon wertvolle Kontakte hat.

- ? Betreibt der Partner schon andere Sponsoring-Aktivitäten?
- ? Passt das geplante Budget zu der Größe des Partners?
- ? Wer ist der richtige Ansprechpartner im Unternehmen?
- ? Kann dein Verein eine für diesen Partner passende Maßnahme anbieten?

Anschließend kannst du auf die Suche gehen und eine Liste zusammenstellen. Beginne in der direkten Umgebung und weite die Suche über Telefonbuch, Internet oder Wirtschaftsverbände aus. Du wirst sehen, dass die Liste sehr schnell sehr lang wird.



Je mehr du über deinen Partner weißt, desto beeindruckter wird er sein wenn ihr ins Gespräch geht.

7

Sponsoringkonzept erarbeiten

Für jeden potentiellen Partner solltest du ein passgenaues Konzept erarbeiten. Erstelle ein Textgerüst bei dem du nur einige Bausteine pro Partner austauschen musst.

1 Massenmails sind nicht ratsam. Ein Sponsor möchte, dass du dich mit ihm beschäftigst. Gib dem potentiellen Partner das Gefühl, dass er deine volle Aufmerksamkeit hat.

Warum sollte sich ein Partner für deinen Verein engagieren?

Auf diese Frage solltest du eine gute Antwort haben. Identifiziere die Vorteile für einen Partner und du wirst bei ihm punkten!

8

Erstkontakt herstellen

Du hast alle Informationen zusammengetragen, jetzt kannst du den Partner kontaktieren. Entscheide selbst ob es bei einem Partner Sinn macht ihn per Anruf, E-Mail oder vor Ort anzusprechen.

i Sei offen und ehrlich, sympatisch aber zielstrebig.

Am besten solltest du deine Gespräche kurz dokumentieren. So verlierst du nicht den Überblick, vergisst keine Details bis zum nächsten Gespräch und kannst deine Teamkollegen immer auf dem Laufenden halten.

Nicht jeder Kontakt wird deinen Vorschlag interessant finden. Es ist überhaupt nicht schlimm Absagen zu erhalten. Das ist völlig normal und gehört dazu. Halte durch, dann findest du den richtigen Sponsoringpartner für deinen Verein.

9

Der Sponsoringvertrag

Du hast es geschafft, der Partner hat angebissen! Aber was nun?

i Man sollte auf jeden Fall die Interessen beider Parteien schriftlich festhalten. Ein Handschlag in Ehren, aber sicher ist sicher. Es gilt also einen Sponsoringvertrag zu gestalten.

Ein Sponsoringvertrag muss kein umfangreiches Dokument sein, **aber das folgende abdecken:**

- ✓ Vertragsparteien
- ✓ Vertragsgegenstand
- ✓ Art & Umfang der Leistungen des Sponsors
- ✓ Gegenleistung des Vereins
- ✓ Branchenexklusivität?
- ✓ Laufzeit
- ✓ Bestimmte Termine
- ✓ Kündigung
- ✓ Datum & Unterschriften beider Vertragsparteien

Erfolgskontrolle

Das Sponsoring kann starten, bringt aber auch Verpflichtungen mit sich. Um deinen Partner langfristig zu binden und eine gute Partnerschaft aufzubauen, solltest du ihn regelmäßig über das Sponsoring informieren.

- 1 Gibt es Abweichungen von der Planung? Welche Erfolge oder Schwierigkeiten gab es? Das erlaubt es beiden Parteien gegenzusteuern und das beste Ergebnis herauszuholen.

Am meisten Spaß macht es, positive Entwicklungen zu berichten. Fotos, Zeitungsausschnitte oder Onlineartikel über den Verein unterstreichen die Investition und geben dem Sponsor ein gutes Gefühl. Das spricht sich rum und animiert eventuell sogar zu weiteren Sponsorings.

Falls ein Sponsoring befristet getätigt wurde, fertige zum Ende der Laufzeit einen kurzen Abschlussbericht an. Das wirkt absolut professionell und gibt dem Sponsor die Möglichkeit seine Investition auszuwerten.




Viel Erfolg,
dein Vereinscheck Team

Wenn du Fragen oder Anregungen für uns hast, melde dich gerne unter info@vereinscheck.de





..... Über Vereinscheck.de

Vereinscheck.de ist das Onlineportal für Sportvereine in Deutschland. Bei uns kannst du einen Sportverein suchen, finden und bewerten. Sportvereine können ein kostenloses Vereinsprofil anlegen und so neue Mitglieder und Sponsoren finden.

..... Vorteile für Nutzer

-  Optimierte Sportvereins-Suche
-  Hilfreiche Vereinsbewertung
-  Kostenloses Nutzerprofil
-  Tausende Sportvereine in ganz Deutschland
-  Hunderte von Sportarten

..... Vorteile für Sportvereine

-  Kostenloses Vereinsprofil
-  Werde gefunden und verbessere deine Reichweite
-  Gewinne neue Mitglieder
-  Gewinne neue Sponsoren

Jetzt kostenlos registrieren!