

CASH

OM KOMMERCIELLE MULIGHEDER



AGENDA

Hvorfor er det kommercielle så vigtigt idag?

Sponsor eller ...

Produkter ude i klubberne

Hvordan

En hurtig opgave

OMBORD

Tak for opmærksomheden

HVORFOR

Det har altid været vigtigt ... men

Frivilligheden er under pres

Vores medlemmer går i retning af at være kunder i butikken

Betalte trænere

Dyrt grej / drift

SPONSOR ELLER ...

Vi søger alle efter sponsorer

adidas



Carlsberg
SPORT

PARTNERE

Vi skal i høj grad se efter partnerskaber og tilbyde værdi.

Sponsorater er funderet i marketing og salg. Der skal være retur på investeringen i form af mersalg eller synlighed.



MATCH RACE

TEAMBUILDING

EVENTYR

Oplevelser

VI ER UNIKKE

Vi kan tilbyde noget helt unikt til vores partnere. Vi kan som en del af samarbejdet give jer fantastiske dage på vandet.

Vores sport er et unikt værktøj til at udvikle mennesker, både som individer og som grupper. Når man er samlet på en båd, er det den perfekte mulighed for at opdage nye sider af sig selv og sine kollegaer.

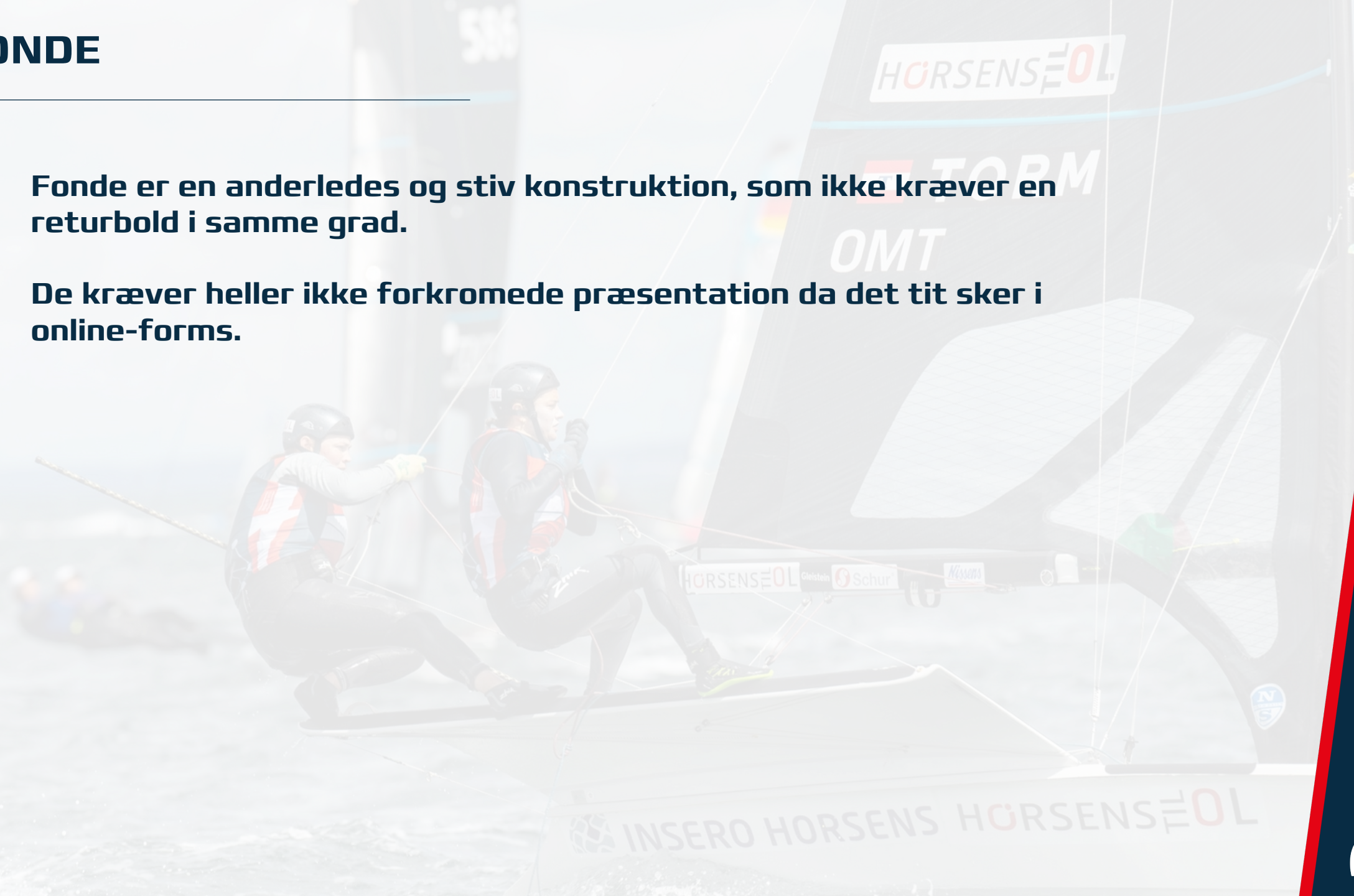
De uprøvede rammer og opgaver, man står overfor, gør at man bruger sig selv på en helt ny måde.

Kapsejladsen giver et godt læringsmiljø, hvor I selv kan eksperimentere med deres nye færdigheder.

FONDE

Fonde er en anderledes og stiv konstruktion, som ikke kræver en returbold i samme grad.

De kræver heller ikke forkromede præsentation da det tit sker i online-forms.



HVORDAN

Skab det rigtige hold

Find jeres behov – hvad leder I efter?

Brug jeres netværk

Start i god tid

Hvilke værdier kan du tilbyde virksomheden

Kend virksomheden og dennes målgruppe

I har én chance!

SKAB DET RIGTIGE HOLD

Når der skal sættes gang i foreningens sponsorarbejde, er det vigtigt, at I sikrer, at I har de rigtige personer på opgaven.

Hvis ikke den rette person findes i bestyrelse eller udvalg, så find en i klubben.

Sæt gerne et team. En klub baseret på, at én person varetager alt sponsorarbejdet kan være meget sårbar, da personens personlige forhold, prioriteter og fokus kan ændre sig markant, fra da personen påtog sig ansvaret.

FIND JERES BEHOV – HVAD LEDER I EFTER?

Vær præcise ifht. jeres ønsker

- **Beder I om økonomisk sponsorat**
- **Rabataftaler**
- **Vare**
- **Samarbejder**

VÆR REALISTISKE

BRUG JERES NETVÆRK

Man skal ikke underkende værdien af personlige relationer, når det gælder sponsorater. Det kan være dét, der gør, at man kommer i dialog med den rette i virksomheden og måske opnår et sponsorat.

Brug alle medlemmernes relevante relationer til beslutningstagere i erhvervslivet. Der kan bl.a. være tale om medlemmernes arbejdspladser, deres families arbejdspladser, virksomhedsejere de har gode relationer til, klubbens samarbejdspartnere etc.

START I GOD TID

Man skal starte i god tid.

Respekter virksomhedens finankalender og årshjul.



HVILKE VÆRDIER KAN DU TILBYDE VIRKSOMHEDEN

Hvis du ikke selv ved, hvad du kan tilbyde af værdi, så bliver det rigtig svært at overbevise andre om det, især når der er penge involveret.

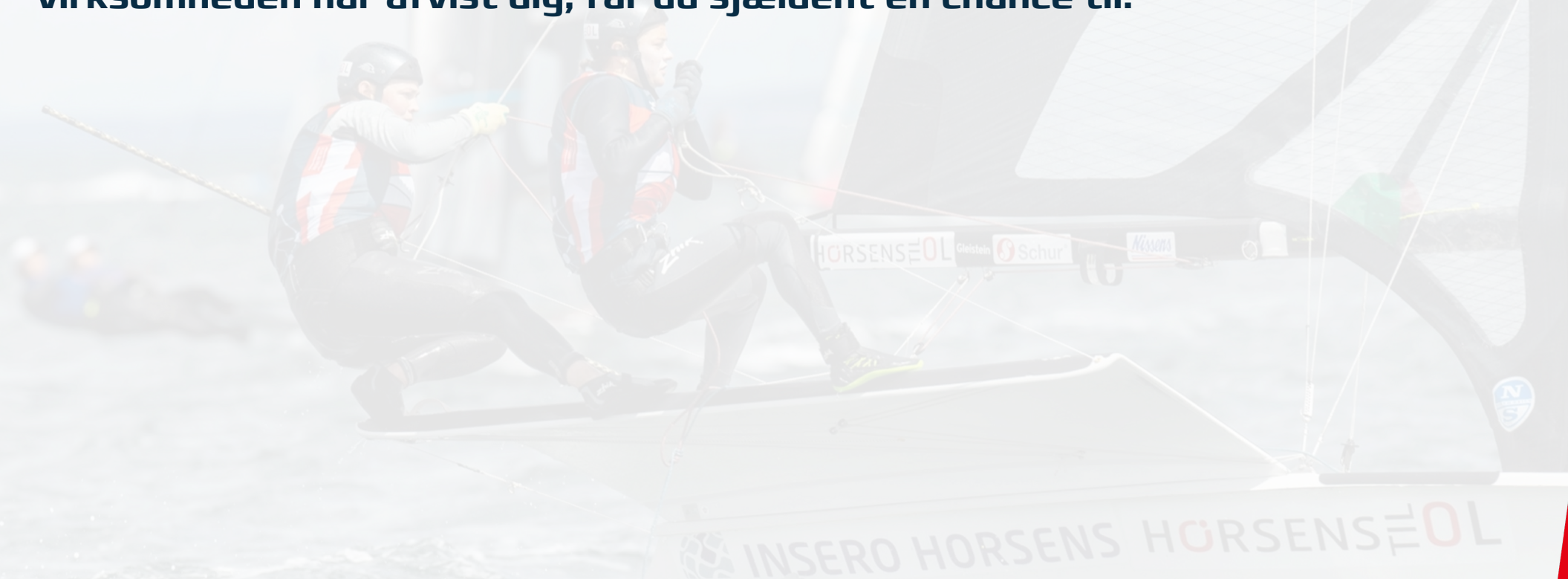
Derfor skal du indtænke værdi for alle led i virksomheden.



KEND VIRKSOMHEDEN

Når du opsøger en virksomhed, skal du være 100% sikker på, at dit materiale er helt optimalt, og at du kan identificere beslutningstageren.

Få især styr på målgrupper, behov og værdisætningen, for hvis først virksomheden har afvist dig, får du sjældent en chance til.



Mennesker

UNICO bygger på et solidt fundament af kunder, som er skabt via relationer og netværk. Vores medarbejdere er vores vigtigste aktiv, og det er dem, som skal sikre den bedst mulige kundeoplevelse for vores kunder. Enhver kunde betyder noget for UNICO, og det er vigtigt, at kunderne kan mærke en oprigtig interesse fra vores medarbejdere til at løse kundens mobilitetsbehov bedst muligt.

Tillid

Vi leverer den bedste mobilitetsløsning til vores kunder, og det gør vi både på baggrund af dybdegående kendskab til branchen og i særdeleshed fordi, vi har vores kunders tillid. Tilliden til at finde den bedste løsning til behovet – hverken mere eller mindre. Vores medarbejdere ved, at vi skal værne om kundernes tillid. Det er også årsagen til, at vi er så privilegerede, at langt størstedelen af vores kunder har været hos os i en lang årrække.

Ordentlighed

Ordentlighed er et universalt begreb, som kan være svært at argumentere imod. Derfor er det også vigtigt for UNICO, at vi opfører os ordentligt. Det glæder både overfor vores kunder, men også for myndighederne, som vi har en forpligtelse overfor.

Mennesker, der kender dine behov.

Vi hos UNICO Leasing tror på, at det bedste samarbejde starter med tillid og et fælles værdisæt. Vi er ikke bare sælgere, men ordentlige og reelle mennesker med værdierne og kompetencerne i orden. Vores kunder og medarbejdere deler vores værdier, og det skaber et stærkt fundament for et værdifuldt samarbejde.

FÆLLESVÆRDIER

MENNESKER

Vi vil vinde og vi kommer kun først ved seriøsitet og høj kvalitet i forberedelse og træning. Vi fokuserer konstant på, hvordan vi kan optimere processer og træningsmetoder yderligere, så kvaliteten i træningen aldrig bliver for nedadgående og resultatet på kapsejlsbanen bliver så godt som muligt.

TILLID

Vi lever af tillid. Vi skal kunne stole på hinanden når vi er på vandet, men også regne med hver anden når det glæder træning, engagement og prioriteringer. Det har vi og derfor teamet har været sammen i mere end ti år.

ORDENTLIGHED

Vi sejler og opfører os med respekt. Vores kurs og opdragelse er gjort af alle tiders bedste sejler Paul Elvstrøm: **YOU HAVEN'T WON THE RACE, IF IN WINNING THE RACE YOU HAVE LOST THE RESPECT OF YOUR COMPETITORS.** Det betyder vi sejler med ordentlighed over for vores konkurrenter, for sporten og miljøet.

MENNESKER

Vi vil vinde og vi kommer kun først ved seriøsitet og høj kvalitet i forberedelse og træning. Vi fokuserer konstant på, hvordan vi kan optimere processer og træningsmetoder yderligere, så kvaliteten i træningen aldrig bliver for nedadgående og resultatet på kapsejlsbanen bliver så godt som muligt.

TILLID

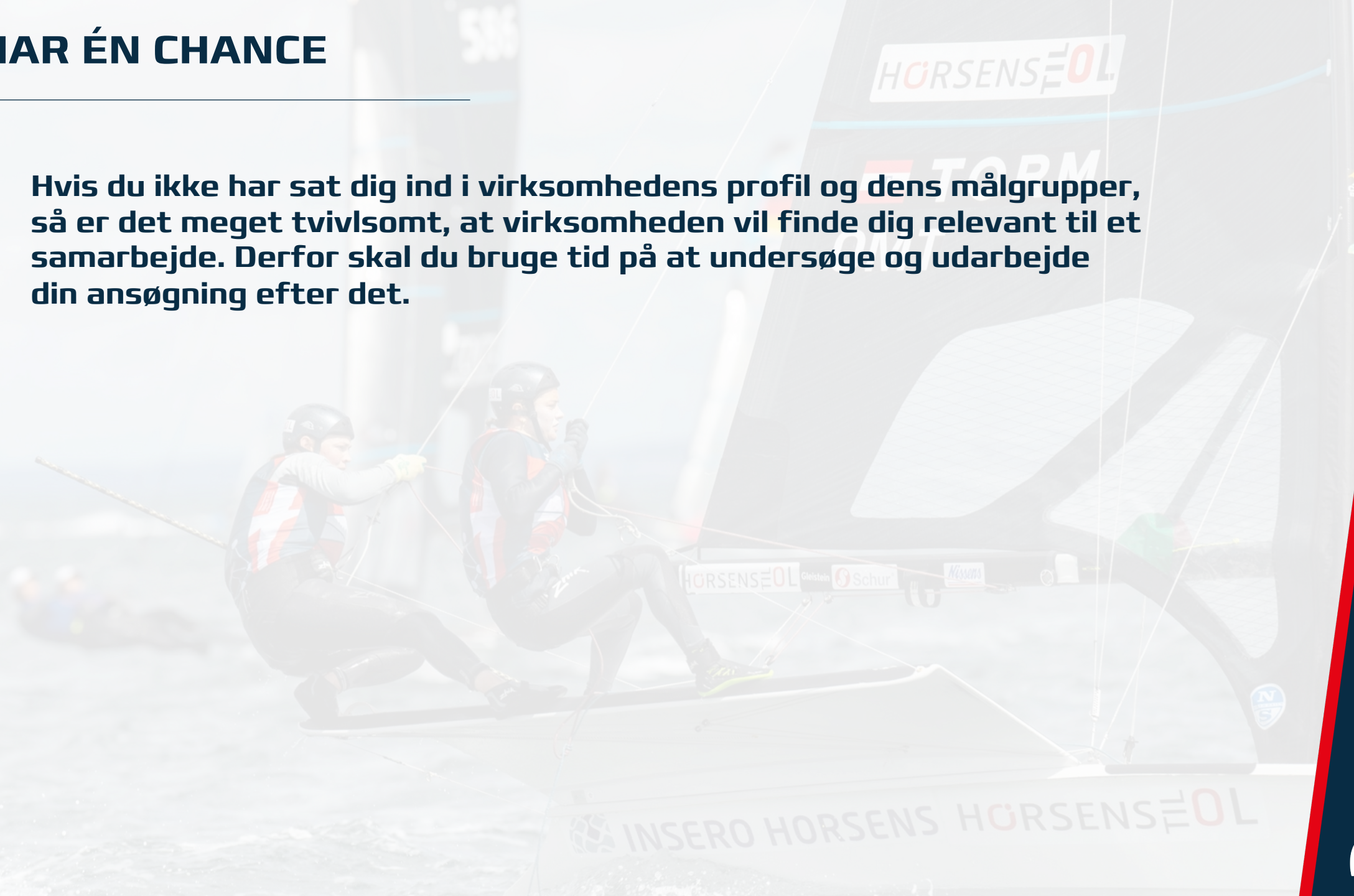
Vi lever af tillid. Vi skal kunne stole på hinanden når vi er på vandet, men også regne med hver anden når det glæder træning, engagement og prioriteringer. Det har vi og derfor teamet har været sammen i mere end ti år.

ORDENTLIGHED

Vi sejler og opfører os med respekt. Vores kurs og opdragelse er gjort af alle tiders bedste sejler Paul Elvstrøm: **YOU HAVEN'T WON THE RACE, IF IN WINNING THE RACE YOU HAVE LOST THE RESPECT OF YOUR COMPETITORS.** Det betyder vi sejler med ordentlighed over for vores konkurrenter, for sporten og miljøet.

I HAR ÉN CHANCE

Hvis du ikke har sat dig ind i virksomhedens profil og dens målgrupper, så er det meget tvivlsomt, at virksomheden vil finde dig relevant til et samarbejde. Derfor skal du bruge tid på at undersøge og udarbejde din ansøgning efter det.



PARTNER SHIP

AFDELINGSDIREKTØR JENS SKOV
SENIOR PARTNERSKABS- OG EVENTSTRATEG HELLE C. NÆRØ



MÅ VI INVITERER SALTVAND ... HO

Sejllads er en af de **HURTIGST VOKSEN** for sportssponsorater, partnerskaber, med Derfor vil vi i al sin enkelhed gerne bede o præsentere et oplæg til et samarbejde me bedst kapsejladsteams i Norden.

Oplæggets grundstamme er en økonomis **FULDSTÆNDIG TILBAGE** i den form Jys sige, at arrangementet som minimum er e med den bonus, der ligger i omtale og de

Vigtigst af alt, så spørger vi til et samarbej fordel for både jer og os.

LETSTALK



Alle Marie Rindom og Chris Nørgaard

(+45) 3141 6577 • hey@j70.dk

EN OPGAVE

Sæt jer gerne i grupper

Beskriv jeres behov for sponsorater

Beskriv jeres produkter – muligheder i klubben

EN OPGAVE

Jeres behov i klubberne:

Både / Sejl / Grej / Drift

Sejlertøj til instruktører

Våddragter til juniorafdelingen

Afvikling af stævner

Præmier

Serivceaftaler til udstyr

Modernisering af klubhuse

Optagesystem

Miljøstation

Bæredygtighedsaktiviteter

Legepladser

Klubhusfaciliter

EN OPGAVER

Produkter:

Vand

Hjemmeside

Familedag for virksomheden

Klubhus - rammerne for arrangementer

Foredrag

Fællesskaber

Nyhedsbreve

Udstilling

Sælger stilhed og ro

PLEJ JERES PARTNER

Et er at finde sponsorer, et andet er at få tilfredse sponsorer. Er sponsorpenge en vigtig del af foreningens økonomi, er der ikke råd til at miste sponsorerne igen på grund af dårlig sponsorpleje, så derfor er sponsorpleje en god investering i et langsigtet samarbejde med alle foreningens sponsorer og et middel til at tiltrække kommende sponsorer.

Hold jævnlige fælles informationsmøder med sponsorerne.

Send løbende informationsbreve til sponsorerne med nyheder fra foreningen.



HÖRSENSFOL

TORM
T

S HÖRSENSFOL

SUM UP

SKAB DET GODE HOLD

START I GOD TID!

**FÅ STYR PÅ HVILKEN VÆRDI DU KAN TILBYDE
VIRKSOMHEDER!**

KEND VIRKSOMHEDEN OG DENS MÅLGRUPPE!

DEN SKAL SIDDE LIGE I SKABET FØRSTE GANG!