

Hvordan øke sponsorinntekter

Bedriftsmarkedet

- Verdien av en veldreven klubb/organisasjon
- Hvorfor skal bedrifter sponse akkurat ditt idrettslag?
- Definer det kommersielle mulighetsrommet
- Hvilken målgruppe når bedrifter gjennom ditt idrettslag?
- Tilby produkter og løsninger i markedet
- Jobb langsiktig og smart



Verdien av en veldreven klubb/organisasjon

1. Hvem er vi / Hvem vil vi være?
2. Hvor står vi?
3. Hvor vil vi?
4. Hvordan skal vi komme oss dit?



Hvem er vi? Hvem vil vi være?

Klubbens strategiske plattform





Visjon

Gullet ska' hem!

Vi drømmer om...

...at Brann jevnlig skal vinne de gjeveste
titlene foran fullsatte tribuner og kokende
Brann-engasjement.



Misjon

Vår oppgave er å gjøre alle med hjerte i Brann stolt av klubben. Stolthet skapes når...

- vi bryr oss om menneskene og samfunnet rundt oss
- vi har fullsatte tribuner og det koker av Brann-engasjement over hele byen og landet
- vi vinner fotballkamper i toppen av norsk fotball og spiller offensiv og underholdende fotball
- vi gjør drømmer til virkelighet for lokale spillere på klubbens a-lag
- klubben viser åpenhet og troverdighet og har en ansvarlig klubbdrift



Branns 4 verdier

- Vi bryr oss
- Vi er målrettet
- Vi er åpen
- Vi er annerledes



Hvor står vi?

Overordnede mål

Vårt overordnede mål er å være blant de 15 beste klubbene i Skandinavia. Vi skal jevnlig kjempe om de gjeveste titlene i Norge og jevnlig spille gruppespill i Europa.



Hvor står vi?

**Benchmark mot
de 15 største klubbene i Skandinavia**

Finansielt, engasjement, resultater hjemlig serie, resultater Europa Cup



Hvordan skal vi komme oss dit?

Strategiske satsningsområder

Delstrategier





Kulturbygging





Talentutvikling



A man with a shaved head and a light beard, wearing a dark blue bomber jacket over a grey t-shirt, is looking upwards with a thoughtful expression. He is standing in front of a large, dark, textured wall that appears to be a stadium seating area. On the wall, the word "BERGEN?" is written in large, bold, yellow capital letters. The background is slightly out of focus, emphasizing the man and the sign.

BERGEN?

Spillerlogistikk





Oppgradere anlegg



Kultur



En god kultur fremmer

- samspill i organisasjonen
- samspill med supportere, samarbeidspartnere, media og alle som er glad i Brann
- etterlevelse av verdier og misjon
- individuell påvirkning og autonomi
- kollektivt fokus og gjennomføringskraft på prioriterte oppgaver

Forretningsutvikling



Forretningsutvikling er knyttet til

- All statistikk viser at finansielle muskler er avgjørende dersom man jevnlig kjemper i toppen av norsk fotball og lykkes i de attraktive Europacupene.
- Utvikling av nye forretningsområder er viktig for å skape nye, større og stabile inntektsstrømmer og ta opp kampen med de største klubbene i Skandinavia.

Spillerutvikling



Gjennom god spillerutvikling kan vi

- gjøre drømmer til virkelighet for lokale spillere, en viktig stolpe i klubbens misjon.
- få frem flere lokale spillere til våre a-lag og løfte kvaliteten på Hordalandsfotballen
- skape en stor inntektskilde som kan gi oss finansiell konkurransekraft, da toppklubbene betaler mye for unge talenter.
- skape et sterkt og godt samarbeid med lokale klubber, som kan gi økt engasjement og flere som heier på oss på kamp og i hverdagen.

Engasjement



Et sterkt engasjement

- er avgjørende for å skape kokende fulle tribuner på Stadion, samt øke kommersiell verdi for våre samarbeidspartnere.
- skaper vi *sammen* med alle som er glade i Brann.
- er avgjørende for inntektene vi får fra supportermarkedet og våre samarbeidspartnere.

Spillerlogistikk



Gjennom god spillerlogistikk

- bygger man et slagkraftig lag med gode fotballspillere, den rette personligheten og gode holdningene.
- skaper man finansiell styrke – gjennom smarte kjøp og gode salg.
- skaper man rom for spillerutvikling; ved å være tydelig på hvilke posisjoner man skal og hvilke man ikke skal forsterke.

Anleggsutvikling



Anleggsutvikling er knyttet til

- forbedring av treningsbaner for begge a-lagene våre, samt akademilagene våre
- forbedring av kampanene for begge topplagene, samt Brann 2.
- å skape et hjem med gode fasiliteter for damelaget på i Fjordkraft-tribunen på Brann Stadion.

Kompetanse



Kompetanse knyttet til kompetansemiljøer

- Å utnytte nettverket av kompetansemiljøer som er lokalisert på og rundt Brann Stadion.
- I tillegg til våre to topplag og akademilag huser Brann Stadion Idrettsmedisinsk Avdeling, Olympiatoppen, NTG og Fotballkretsen. I nærområdet har vi Høyskolen i Bergen og Haukeland Sykehus.

Hvorfor skal bedrifter sponse lokale idrettslag?

Hvorfor akkurat DITT idrettslag?
Hva gjør dere unike?



Målgruppe

Hvem kan bedriftene nå gjennom ditt idrettslag/organisasjon?



Definer det kommersielle mulighetsrommet

Hva har dere å spille på?

Fasiliteter, kommunikasjon, profileringsflater, samfunnsansvar, virkemidler, retning.

Samfunnstrender og sponsortrender

Hva er bedrifter opptatt av? Hva gjør konkurrenter? Hva kan dere lære av andre? Hvilke ressurser har dere?

Hvilke produkter, muligheter og kanaler finnes?

Hvilke behov kan organisasjonen/klubben løse?

Hva er det bedriften skal støtte? Hva trenger dere penger til?

- Lavt hengende frukter?
- Nye muligheter?

Definer varelageret ditt



**Tilby løsninger og
produkter i markedet**



Iverksett – ta kontakt

Tilpasse løsninger til bedrifter

- Identifiser passende bedrifter
- Inviter til møte
- Avdekk bedriftens **behov og mål. Hva blir viktig for dem fremover?**
- Hvordan kan dere bidra til å løse eller nå dette?
- Salg? Kundedata? Kundefordeler? Merkevarerbygging? Kjennskap? Kunnskap? Ambassadører? Oppnåelse av bærekraftsmål? Med hjerte?
- Presentasjonsteknikk
- Våge å tenke litt større. Utenfor boksen



Jobbe langsiktig og smart

Ikke love noe du ikke kan holde

Gode relasjoner er viktig

- Forventningsavklaringer
- Riktig nivå på kundeoppfølging
- Involver og informer når det er riktig
- Vær interessert i bedriften deres. Våge å utfordre
- Relasjonsbygging

Skap tillit og vis at du bryr deg

Sørg for å levere som avtalt

- Test og evaluer
- Sett mål
- Aktivering
- Dokumentasjon og effektmåling
- Eierskapet i klubben
 - Andre i klubben ser muligheter?

Er leveransen god, er sjansen stor for fornyelse



**Vær ærlig og redelig,
spesielt når det ikke
går etter planen**

