

Sportsponsoring: Checkliste Werbemittel

- ✓ Platzieren Sie das **Logo des Sponsors** in angemessener Weise z.B. im Web 2.0, in Ihrer Vereinszeitschrift, bei Aussendungen, am Vereinsgelände, auf Eintrittskarten.
- ✓ Drucken Sie das Logo des Sponsors auf **Bekleidungen** (z.B. Trikots, Startnummern).
- ✓ Nutzen Sie **Banden- und Spielflächenwerbung** und seien Sie sich des Vorteils bewusst, dass trotz relativ geringer Anschaffungskosten die Werbepresenz recht groß ist.
- ✓ Nutzen Sie **Anzeigentafel, Bildwände, Ankündigungsplakate, den Schaukasten des Vereins, Displays, Fahnen** um den Sponsor am Vereinsgelände oder bei Veranstaltungen zu präsentieren.
- ✓ Platzieren Sie **Großwerbemittel** des Sponsors (z.B. Blow-Ups, Inflatables, Roll-Ups, Mittelkreisaufleger)
- ✓ Nutzen Sie die Möglichkeiten des **Web 2.0**, um den Sponsor zu präsentieren (z.B. Logo, Bericht, Foto, Link, Pop-Up): Vereins-Website, Internet-Werbung, Communities, E-Mail-Aussendungen, Social Media.
- ✓ Drucken Sie das Logo auf das **Mannschafts-Foto/ -Poster** oder legen Sie ein Banner auf.
- ✓ Bieten Sie die Möglichkeit von **Anzeigenwerbung** oder der Beilage von Informationsmaterial in Ihren Publikationen.
- ✓ Nutzen Sie **Lautsprecherdurchsagen** bei Matches oder Veranstaltungen, um den Sponsor zu erwähnen, ihm zu danken oder Produkte/ Dienstleistungen anzukündigen.
- ✓ Erwähnen Sie den Sponsor in **Pressemitteilungen** über Aktivitäten des Vereins, Veranstaltungen, Wettkampfergebnisse etc. und stellen Sie einen Bezug her zwischen dem Inhalt der Mitteilung und dem Sponsor.
- ✓ Nennen Sie den Sponsor in Ihrer **Medienberichterstattung**, z.B. Ankündigung und Nachberichte von Veranstaltungen. Für den Sponsor ist hier der Vorteil, dass er im redaktionellen Teil genannt wird und keine Anzeige gezahlt werden muss.
- ✓ Platzieren Sie Produkte des Sponsors am Vereinsgelände oder bei Veranstaltungen (**Product Placement**).
- ✓ Benennen Sie den Verein oder einzelne Veranstaltungen nach dem Sponsor, vergeben Sie **Namensrechte und Titelsponsoring**.
- ✓ Vergeben Sie **Nutzungsrechte** (z.B. Lizenzen) bei Veranstaltungen.
- ✓ Haben Sie ein **Vereinsfahrzeug**, gestalten Sie dieses mit dem Logo oder einem Schriftzug des Sponsors und stellen Sie so eine fahrende Litfaßsäule zur Verfügung.
- ✓ Bieten Sie Sponsoring mit **Testimonials** an und lassen Sie eine/n SportlerIn zum Gesicht des Unternehmens-Produkts werden.
- ✓ Bieten Sie **Autogrammstunden** mit einzelnen SportlerInnen im Rahmen von Veranstaltungen des Sponsors an.

- ✓ Binden Sie den Sponsor in unterschiedliche **Aktivitäten des Vereins** bzw. im Rahmen von Veranstaltungen ein, wie z.B. Pressekonferenzen, Siegerehrungen, Empfänge.
- ✓ Laden Sie den Sponsor, MitarbeiterInnen des Unternehmens und Partner in **Sponsoren-Zelte, VIP-Bereiche und Ehrenlogen** bei Veranstaltungen und Wettkämpfen ein. Gründen Sie einen Business-Club. Veranstalten Sie exklusive Sponsoren-Veranstaltungen (für Kunden, Gäste, MitarbeiterInnen des Sponsors).
- ✓ Organisieren Sie **Verlosungen oder Preisausschreiben** z.B. bei Vereinsfesten oder über Ihren Newsletter und bieten so dem Sponsor die Gelegenheit, seine Produkte an die Zielgruppe zu bringen. Des Weiteren kann der Sponsor seine Produkte oder Dienstleistungen über **Gutscheinhefte, Promotionen, Messen/ Ausstellungen, Vorführungen/ Präsentationen** im Rahmen von Vereinsaktivitäten darstellen.
- ✓ Laden Sie die MitarbeiterInnen des Sponsors/ des Unternehmens zu einem **Betriebsausflug auf Ihre Sportanlage** ein und bieten Sie die Möglichkeit die Sportart auszuprobieren!

Weitere Informationen: www.bso.or.at/sponsoring