

Guia pràctica de patrocini esportiu local



Recomanacions en la negociació amb patrocinadors esportius

31 de maig de 2016



Continguts



- Què és la Guia pràctica de patrocini esportiu local?
- Per a què serveix?
- Com s'estructura?
- Com utilitzar-la?
- Com s'ha elaborat?
- Projecte esportiu i Pla de patrocini
- Accions implementades
- Casos pràctics

Què és la guia pràctica de patrocini esportiu?



Eina de suport a la gestió esportiva municipal

...per reduir les aportacions econòmiques municipals als esdeveniments esportius

...mitjançant la captació de recursos externs



Patrocini = Esponsorització



Diputació
Barcelona

Per a què serveix?



PISTES
PAUTES D'ANÀLISI
CONSELLS



**Per ajudar a buscar
patrocini o esponsorització
d'esdeveniments esportius**

Per a què serveix?



Com s'estructura?



- [Manual d'ús](#)
- [Consells bàsics de patrocini](#)
 - L'escassetat de recursos públics i l'esport
 - El disseny del projecte esportiu
 - Definició de l'estratègia de patrocini
 - Anàlisi i mesura dels resultats
- [Annexos](#)
 - Casos pràctics
 - Informació i enllaços d'interès



Com s'estructura?



La guia combina explicacions
teòriques i aplicacions pràctiques...



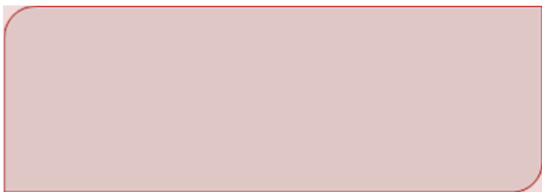
... per ajudar a elaborar un

**PLA DE PATROCINI
ESPORTIU LOCAL**

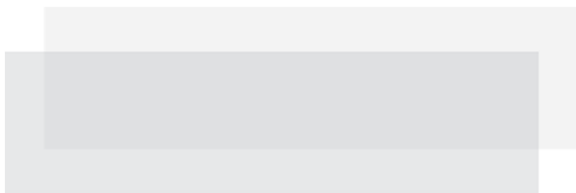
Què hi podem trobar?



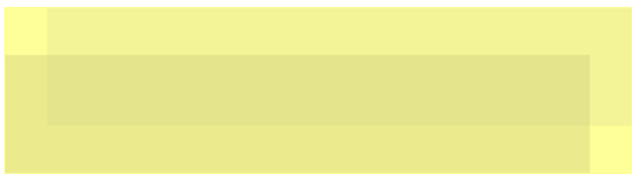
Definicions de conceptes



Exemples pràctics



Consells a tenir en compte



Com utilitzar-la?



Què hem
d'incloure al Pla
de Patrocini?



**Per incloure al Pla de
Patrocini**



Eina d'Autoavaluació

Com s'ha elaborat la guia?

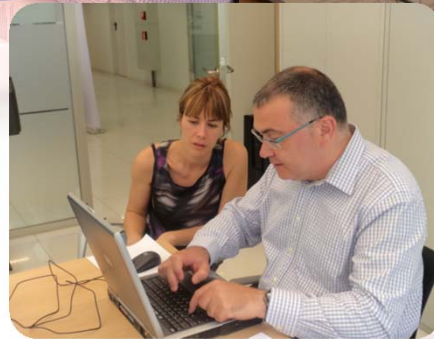


- ✓ **coneixement, estudi, i experiència** de l'autor
- ✓ **consideracions i conclusions dels alumnes** que han participat en diverses accions formatives
- ✓ **supervisada i validada per responsables de la inversió publicitària**
- ✓ participació d'**Igualada i d'El Pont de Vilomara i Rocafort**
- ✓ participació dels/de les caps i tècnics/ques d'esports dels municipis de **Mataró, Terrassa, Prat de Llobregat i Vilanova i La Geltrú**, algunes entitats esportives



CASOS PRÀCTICS

PARTICIPACIÓ MUNICIPIS



REVISIÓ EMPRESES MÀRQUETING SECTOR PRIVAT



PROJECTE ESPORTIU



Com podem definir un Projecte Esportiu?



ANÀLISI DAFO

	POSITIUS Per assolir l'objectiu	NEGATIUS Per assolir l'objectiu
ORIGEN INTERN Atribuïts a l'organització	FORTALESES	DEBILITATS
ORIGEN EXTERN Atribuïts a l'ambient	OPORTUNITATS	AMENACES

Com podem definir un Projecte Esportiu?



MEMÒRIA DEL PROJECTE

MEMÒRIA DEL PROJECTE ESPORTIU

1. Motius i objectius
2. Principals característiques
3. Descripció tècnica
4. Organigrama
5. Recursos necessaris: recursos humans, materials, pressupost, finançament, etc.
6. Espai principal i espais complementaris
7. Calendari
8. Cronograma
9. Originalitat del projecte
10. Demanda que es cobreix amb aquest projecte (necessitats no cobertes, etc.)
11. Vinculació del projecte amb el municipi (història, entitats/clubs, etc.)
12. On es realitzen esdeveniments/activitats similars
13. Viabilitat del projecte a llarg termini

Com podem definir un Projecte Esportiu?



AUTOAVALUACIÓ

AUTOAVALUACIÓ DEL PROJECTE ESPORTIU

	SÍ	NO	Observacions
És original el nostre projecte? (què fem que no faci ningú/quasi ningú)			
És viable? -Esportivament -Socialment - Econòmicament - Recursos materials - Recursos humans - Altres limitacions			
És propi del nostre municipi? -L'esport/esports es practiquen al municipi? -Hi ha entitats i clubs d'aquest/s esport/s? -Hi ha seguidors/es d'aquest/s esport/s? -etc.			
El projecte es fa a prop a algun altre municipi o ciutat propers? -Podem establir-hi contacte i compartir projecte?			
La idea del projecte, es pot explicar en un titular de premsa? -Quin seria el lema del nostre projecte esportiu?			
Podem explicar el per què del projecte? -Els seus objectius?			

Com establim l'estratègia de patrocini?



Com establim l'estratègia de patrocini?



1. Inventari d'actius

INVENTARI D'ACTIUS

ATENCIÓ: si volem lliurar l'inventari d'actius a les empreses de patrocini, no mostrar les columnes: Valoració econòmica ni Possible patrocinador al Dossier informatiu.

Inventari d'actius (exemples)	Descripció	Valoració econòmica	Possible patrocinador
El nom de l'esdeveniment			
La samarreta o l'equipament			
Publicitat estàtica: logotips, pancartes, etc. al recinte			
L'emplaçament de productes al recinte			
Captar dades dels usuaris o espectadors			
Instal·lar zones d'acollida i hospitalitat personalitzada pels clients de la marca patrocinadora dins del recinte			
Entrades gratuïtes i passis VIP			
Presència social (conferències de premsa, recepcions institucionals, lliurament de premis...)			
Publicitat a les publicacions			
Accés per als directius i empleats de la companyia patrocinadora a les instal·lacions i als esportistes més destacats			
Activitats lúdiques i de formació, per als empleats i directius			
Altres			

Com establim l'estratègia de patrocini?



PREPARACIÓ DE LA NEGOCIACIÓ

- Retorn estimat de les aportacions en patrocini al projecte
- Nombre màxim d'empreses a qui es demanarà patrocini (exclusivitat de marca? cogestió?)
- Persona/es encarregades de la captació de recursos: personal propi/extern, elements de negociació, marge de maniobra durant les negociacions, etc.

Què cal conèixer del patrocinador ABANS d'anar a veure'1?	Descripció	Estratègia a seguir
Qui és el propietari de l'empresa?		
A què es dedica aquesta empresa?		
Té experiència en patrocini o alguna línia establerta de patrocini?		
Què patrocina a les seves xarxes socials?		
Persones de contacte (nom, càrrec...)		
Quina és la seva situació econòmica actual?		
Què pot aportar el patrocini a l'empresa que li faci sumar?		
Quin és el perfil de client potencial de l'empresa?		
Altres		

Com establim l'estratègia de patrocini?



AUTOAVALUACIÓ DE LA PREPARACIÓ PRÈVIA DE LA NEGOCIACIÓ

Aspectes a valorar	SI	NO
Hem previst retorn pel negoci dels potencials patrocinadors?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oferim exclusivitat de marca?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oferim cogestió al patrocinador?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Els nostres gestors del patrocini tenen prestigi i capacitat per captar recursos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Algun dels nostres actius coincideix amb els gustos personals de persones amb recursos que podrien fer de mecenes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tenim previst demanar patrocini a empreses de proximitat (empreses del municipi o de la ciutat)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tenim prou informació de les empreses que anem a veure?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Com establim l'estratègia de patrocini?



RESULTATS PREVISTOS

Aspectes a valorar	Descripció	Quantificació	No previst
Repercussió mediàtica prevista			
Afluència prevista de públic			
Els patrocinadors podran recollir dades dels participants?			
Convidem a patrocinadors a participar a l'esdeveniment? Com els acollirem?			
Altres			

4. Anàlisi
dels resultats



AUTOGESTIÓ I ACCÉS PÚBLIC A LA GUIA



ESDEVENIMENTS DE REFERÈNCIA



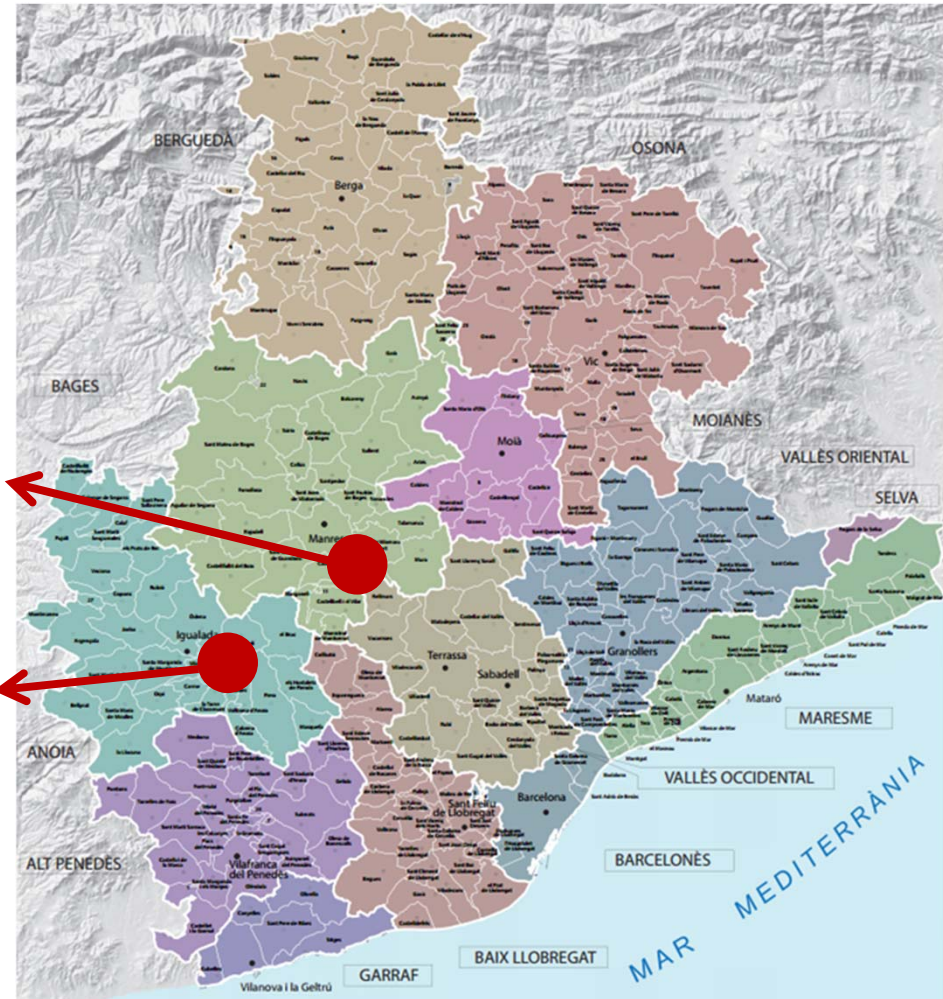
Casos pràctics



- Comarques diferents
- Diferents dimensions
- Projectes amb formats i característiques diverses

EL PONT DE VILOMARA I ROCAFORT IGUALADA

Exemple per a
altres municipis de
les mateixes
característiques
i/o actes similars



Casos pràctics: IGUALADA



PRE
MIS NEPTÚ

<http://www.premisneptuigualada.cat/recull-dels-premis-neptu-2014/>



OBJECTIUS

- ✓ Augmentar la repercussió mediàtica dels premis
- ✓ Potenciar l'autofinançament





ACTIUS DEL PROJECTE

Presència dels patrocinadors a...

- ✓ Nom dels premis (assumint cost material publicitari)
- ✓ Presència a la pàgina web i canals de difusió
- ✓ Presència a les activitats vinculades a l'esdeveniment
- ✓ Presència de la direcció en rodes de premsa, lliurament premis
- ✓ Retorn de negoci (exclusivitat en la venda de productes, sortejos...)
- ✓ Invitacions per participar en actes restringits
- ✓ Accés de la direcció a trobades amb l'esportista convidat/da



ATORGAMENT DE BEQUES

...en forma de llibres escolars

...a canvi del compromís de practicar regularment algun dels esports que es fomenten al municipi





ACTIUS DEL PROJECTE

Presència dels patrocinadors a...

- ✓ Nom de les beques
- ✓ Imatge corporativa a la samarreta dels clubs adherits
- ✓ Publicitat del projecte a xarxes socials, web municipal, papereria...
- ✓ Presència de la direcció en rodes de premsa, presentació del projecte
- ✓ Retorn de negoci (exclusivitat en la venda de productes, sortejos...)
- ✓ Contraprestacions o avantatges per part de l'Ajuntament (descomptes en centres esportius municipals per als/les clients/es de l'entitat...)

Per accedir a la Guia, cliqueu aquí:



Per a qualsevol dubte o comentari, poseu-vos en contacte amb:

Gerència de Serveis d'Esports

Oficina d'Activitats Esportives

o.act.esport@diba.cat

