



Краткая информация о вас

ФИО, фото, где родились, работаете, учитесь, что любите, куда ходите, чем занимаетесь помимо любимого вида спорта.
Здесь вы не рассказываете о своих достижениях в спорте!





Расскажите о вашем спорте...

Лучше всего с видео и яркими примерами использования вашего спорта в рекламе. Спонсор должен увидеть, что ваш спорт перспективен в плане рекламы. Приведите примеры известных атлетов из вашего спорта, тех, кто уже имеет спонсоров и успешно продвигает своих спонсоров.

Укажите целевую аудиторию - кто увлекается вашим спортом, опишите возрастную группу. Кто они на ваш взгляд? Бизнесмены, менеджеры среднего звена, студенты, школьники, домохозяйки.





Расскажите о ваших достижениях

Сколько лет занимаетесь? Чего достигли? В каких соревнованиях принимали участие? Какие места занимали? Какие награды есть в вашем арсенале и ваш рейтинг, если есть.
Самые значимые ваши достижения. Вся информация указывается на данный момент, без планов на будущее.





Расскажите о ваших планах

Сколько еще планируете заниматься? Чего хотите достичь? Куда поедете соревноваться? График выступлений на будущий сезон/год. Что собираетесь организовать? Как часто хотите заниматься своим спортом в течении недели, месяца, года?





Расскажите о ваших возможностях

Здесь нужно описать, какими ресурсами и инструментами вы обладаете или собираетесь приобрести. Это могут быть ваши аккаунты в социальных сетях, видео блоги, видео эфиры, в которых вы уже участвовали, медиа-партнеры мероприятий на которых вы собираетесь выступать, хорошие связи с организаторами в вашем виде спорта и информация о том, какие мероприятия они проводят.

Любая информация, которая покажет ваш медиа потенциал при распространении информации о ваших достижениях в спорте и, соответственно, о ваших будущих спонсорах.





Примеры вашего потенциала

Опишите лучшие примеры вашего участия в соревнованиях и проектах где вы засветились, и информация о вашем вкладе или победе распространилась по информационным ресурсам. Обязательно укажите ссылки, вырезки из газет, фото, любые упоминания, лайки, репосты и все это должно быть о вас.





Кому интересно вас спонсировать?

Приведите 10 примеров компаний или отраслей, которым вы были бы интересны, на ваш взгляд.

Почему это было бы им интересно? Целевая аудитория этой компании посещает мероприятия на которых вы выступаете? Они производят оборудование, которое вы используете? Вы знаете примеры подобного спонсорства?

Не концентрируйтесь только на компаниях профильных вашему спорту.





Сколько вам нужно? Для чего?

Сколько вам нужно денег, или какого оборудования вам не хватает для того, чтобы выступить там, где вы чувствуете, что будете в лидерах?

Или может вы хотите запустить специальный проект, который, даже снятый на мобильный телефон, взорвет сознание потребителя?

Не нужно писать о 10 000 евро на поездку в Штаты, если вы точно знаете, что займете 100500 место.

Каждый раз задумываясь о том, куда вы поедете или, что вы будете делать, постарайтесь просчитать, кому это будет интересно, кому вы будете “взрывать голову”.

Постарайтесь сделать бюджет прозрачным и реальным и максимально распишите свои потребности.

Не уверены в результате? Тогда лучше возьмите кредит)



А что получает спонсор?

Помните, спонсор ищет новые виды рекламы, которые помогут продать его продукт и привлечь еще больше клиентов.

А сейчас, чтобы привлечь клиента, его нужно удивить, чтобы он увидев вас и на вас лого компании спонсора, сказал: “Ого”, и пошел покупать.

Сделайте несколько разных предложений, основываясь на том, каких спонсоров вы выбрали. Помните: всем интересно разное!

Не лепите всем одно и тоже - наклейка, нашивка, кепка, упоминание, это может быть базой для всех, но не для каждого.

Если это Red Bull, то будьте готовы быть первым в России и конечно же прыгнуть с высоты на батут на лыжах, одновременно жонглируя куриными яйцами)

Если это оборудование, то продумайте видео блог с тестами, который соберет огромное количество просмотров.

Будьте изобретательны!



Для каждого свое

Сделайте для каждой из выбранных вами ранее категорий спонсоров по слайду, и напишите, что вы будете делать именно для них. Иначе сказать, как вы собираетесь их продавать.



Вы продаете себя

Помните если хотите 1 000 000, то и продать придется на эту сумму!



Здесь могут быть ваши контакты

Если у вас есть ответы на большую часть вопросов, то у вас точно есть намерение найти спонсоров.

Если вам необходима помощь в оформлении коммерческого предложения, поиске потенциальных спонсоров, разработке уникальных условий для ваших инвесторов - наше агентство с радостью поможет вам это сделать.

Заполненную презентацию Вы можете прислать нам на почту: team@yoway.ru или отправить со страницы «Поиск спонсора» на нашем сайте: www.yoway.ru

Остались вопросы?

Звони:

+7 953 142 95 62 - Валера

+7 921 383 42 13 - Егор

