



Sponsor- og partnerstrategi – Randers Tennisklub

Målsætning:

Randers Tennisklub er en troværdig samarbejdspartner, der er med til at skabe værdi for sponsorer og partnere. Værdi forstået som en kombination mellem oplevelser, medarbejderpleje, eksponering og mere direkte samarbejdsrelationer (samhandel, etc.)

Gensidighed i partnerskabet så sponsorer/partnere også bliver et aktiv ind i klubben ift. rekruttering af medlemmer og eksponering af klubben/sporten.

Sponsorer og partnere:

Randers Tennisklub har en række sponsorer, der som udgangspunkt har en form for ”eksklusivitet” i deres partnerskab, da vi kun udvælger én fra hver branche. Så vidt muligt indtænkes regulært partnerskab, som handler om andet end eksponering.

Sponsor- og partnerpleje:

Randers Tennisklub afvikler 2-4 årlige arrangementer for sponsorer, partnere og nøglepersoner.

Ved flere af disse arrangementer har sponsorer også mulighed for at møde vores medlemmer og dermed ”samspil” med større dele af klubben.

P.t. har vi typisk følgende sponsorarrangementer:

Vinsmugning

VIP-arrangement – fodbold eller håndbold

Klubbens fødselsdag

Ad hoc events

Sponsor- og partner kategorier:

- **Hovedsponsorer:**

Alle hovedsponsorer (4-6 partnere) indgår på alle opslag, velkomstskilt, mailsignaturer og andet – udover de øvrige elementer, som de hver især har i deres respektive aftaler.

- **Team Randers Tennisklub:**

Alle andre sponsorer indgår i Team Randers Tennisklub og er eksponeret på forskellig vis.

- **Padel Partnere:**

Alle padel partnere indgår som en del af sponsorkredsen og er eksponeret via hjemmeside, skilt ved padelbanerne samt inviteres til 2-3 årlige padel-/klubarrangementer.



Sponsor- og partner eksponering:

Sponsoraftaler er sammensat individuelt, men kan bestå af ét eller flere af følgende elementer:

Synlig eksponering i klub – bannere, bander, velkomstskilt, roll-ups, opslag i klubben, klubbetøj, etc.

Synlig eksponering elektronisk – Facebook omtale, web, nyhedsbreve, mailsignaturer, etc.

Titel-/eventsponsorater (navnepartner) – Årets Spiller, Danske Bank Open, Vinsmagning eller andet

Samhandels eksponering – vinsalg, tøjsalg, bolig formidlings salg, etc.

Medarbejder relateret – medlemskaber, numre til brug for booking, firmaarrangement

Opgaver:

Sponsoransvarlig/sponsorudvalg sørger for opfølgning ift. sponsorer ift. følgende opgaver:

Arrangere årlige events – sørge for indbydelser til disse, etc.

Forlænge/forhandle om sponsoraftalerne – herunder indhold, etc.

Sørge for fakturering af sponsorer (i samspil med klubkoordinator og kasserer)

Dialog med skiltefirma ift. banner, bander og andet

Dialog med webmaster (klubkoordinator) ift. opdatering af hjemmeside

Sikre god og løbende dialog med partnere og sponsorer – kontinuitet og opmærksomhed på at flere sponsorater i tennisklub regi er såvel ”hjertesponsorater” som et regulært ”køb af eksponering”.