

ROTTERDAM  
**GATE  
GAMES**

**COMMERCIEEL  
WEGZETTEN**

# 1. Waarom een sponsor?

Op de dag van vandaag is het steeds lastiger om de jongeren doelgroep te bereiken. Door middel van gave activiteiten kan je als bedrijf in contact komen met de jongere doelgroep. Dit geldt ook voor lokale kleinere bedrijven.

Voorbeelden van mogelijke doelen voor een sponsor zijn: verhogen naamsbekendheid, merkvoorkeur of misschien zelfs conversies.

Voorbeelden van bedrijven die al eerder aan de slag gingen deden dit bijvoorbeeld om jeugdige werknemers te werven. Denk bijvoorbeeld aan een groot metaalbedrijf wat op zoek is naar technisch talent. Na enkele jaren blijkt dat de combinatie tussen merk en vereniging zo sterk is dat leden eerder geneigd zijn om informatie op te vragen en zelf willen starten.

# 2. Wat kan je sponsoren?

Onderstaand hebben we een opsomming gemaakt van zaken waar je aan kan denken. Belangrijk om te vermelden is dat iedere propositie/vereniging anders is en dat genoemde voorbeelden/prijzen altijd op de vereniging moeten zijn afgestemd.

## 1. LOGO GAMEWALL - 1.500 EURO

Een lokale sponsor is hiermee zichtbaar voor alle jeugdige spelers. Dit aantal varieert uiteraard per club. Uiteraard bereiken we ook enorm aantal spelers van uitspelende ploegen die na de wedstrijd de game wall zien - al dan niet gebruiken.

## 2. SPONSORMUUR

Binnen een aantal verenigingen is een sponsorwand aanwezig. Het is mogelijk om de gaming/sports partner hier een plekje te geven.

## 3. PRIJZEN

Sommige bedrijven zijn juist op zoek naar barterdeals. Zij willen bijvoorbeeld de prijzen voor een toernooi sponsoren. Belangrijk om altijd goed na te denken over de waarde van het podium wat ze krijgen. Stel bedrijf X wilt het naamgeverschap van een grote activiteit dan staat hier iets groters tegenover dan wanneer ze enkel in het afsluitend woordje worden benoemd.

## 4. COMMUNICATIE AFBEELDINGEN

Het is altijd goed om partners mee te nemen in de communicatie van het toernooi. Denk aan bijvoorbeeld fysieke posters in de kantine/kleedlokalen of wellicht op visuals die op social media of het lokale krantje staan.

## 5. ZICHTBAARHEID ONLINE OMGEVING WEBSITE

Aansluitend op het vorige puntje is het goed om partners een plekje te bieden op de website van de vereniging. Welke prijs je hier aan hangt, is afhankelijk van de commerciële proposities van de club. Belangrijk hierbij is wel dat alle out-of-pockets extra worden gerekend.

### 3. Special event

Om extra aandacht te geven aan bedrijf is het soms belangrijk om groter te denken.

Denk aan een lanceringsevent bij sponsor bij lancering van een nieuwe FIFA - volop aandacht jeugd. Hierdoor kan je met een gaaf toernooitje met wat prijzen minimaal 64 jongeren aantrekken in de kantine of wellicht zelfs op locatie van de sponsor een toernooi organiseren.

Ons advies is om hiermee een professionele partij zoals WePlay te benaderen. Zij zullen al het werk uit handen nemen om een professioneel toernooi te organiseren. De kosten hiervoor bedragen +/- 550 euro.

ROTTERDAM  
**GATE  
GAMES**

*WHERE SPORT MEETS GAMING*

