



Akquisition von Sponsoren

Auswahl potenzieller Sponsoren: So finde ich den richtigen Sponsor!

Ein wichtiger, aber auch schwieriger Schritt beim [Sponsoring-Management](#) ist die Auswahl potenzieller Sponsoren.

Jeder Sportverein muss aus der Vielzahl von Unternehmen in seinem lokalen bzw. regionalen Umfeld eine erste Vorauswahl treffen. Bei Sponsoringprojekten von nationaler oder internationaler Bedeutung erweitert sich der Kreis potenzieller Sponsoren auf die nationale bzw. internationale Ebene. Hier ist die Auswahl noch schwieriger.

Um die Erfolgsaussichten bei der Sponsorenakquisition zu erhöhen, sollte der Sportverein vorab Kriterien definieren, mit denen er überprüfen kann, welche Unternehmen für eine Sponsoringkooperation in Frage kommen.

Die folgenden Kriterien haben sich in der Sponsoringpraxis bewährt, um eine erste Vorauswahl möglicher Sponsoren zu treffen.

1. Produkt- und Dienstleistungsbezug
2. Zielgruppenübereinstimmung
3. Imageübereinstimmung
4. Regionaler Bezug

Weitere Tipps, wie Sie potenzielle Sponsoren vorab auswählen können, finden Sie im Sponsoring-ABC unter dem Stichwort Sponsoringentscheidungsraster.