



Betreuung von Sponsoren

Sponsorentreffen: B2B-Kontaktpflege auf Initiative des Sportvereins!

Die Pflege von Kontakten zur Geschäftskunden (B2B – Business to Business) ist eines der wichtigsten Ziele für Sponsoren.

Vom Sportverein organisierte **Sponsorentreffen** sind eine Plattform, die Sponsoren des Sportvereins zur Pflege und zum Aufbau von Kontakten zu anderen Sponsoren nutzen können.

Für den Sportverein sind Sponsorentreffen ein idealer Rahmen zur Sponsorenbetreuung. In lockerer, ungezwungener Atmosphäre können Kontakte zu bestehenden Sponsoren gepflegt bzw. vertieft werden. Im Gegensatz zu [Sponsorenbesprechungen](#), die eher Arbeitscharakter haben, steht bei Sponsorentreffen das Netzwerken (proaktiver Aufbau und Pflege von Kontakten) im Vordergrund.

Tipps und Kniffe für Sponsorentreffen:

- Sponsorentreffen können in Räumlichkeiten des Sportvereins, eines Sponsors oder Medienpartners stattfinden.
- Sponsorentreffen sollten unter der Woche nicht vor 19.00 Uhr beginnen.
- Beim Sponsorentreffen sollten der Sportverein bzw. das Sponsoringprojekt erlebbar sein (z.B. Spieler einer gesponserten Mannschaft sind vor Ort, Präsentation eines Imagefilms, in den Sponsoren eingebunden wurden).
- Sponsorentreffen sollten möglichst ein besonderes Highlight bieten (z.B. Gastvortrag eines Sponsoringexperten, ein hochrangiger Vertreter aus der Politik als Gastredner, der gastgebende Sponsor bzw. Medienpartner stellt sich und seine Produkte/Dienstleistungen/Geschäftsräume vor, Podiumsdiskussion mit Sportlern, die Teilnehmer des Sponsorentreffens werden selber sportlich aktiv).
- Beim Sponsorentreffen sollte ausreichend Zeit fürs Netzwerken eingeplant werden (das Netzwerken steht im Fokus der Veranstaltung).
- Pressevertreter zum Sponsorentreffen einladen.
- Beim Sponsorentreffen nicht vergessen, sich bei den anwesenden Sponsoren für die Unterstützung zu bedanken.
- Ausblick geben, was im Bereich Sponsoring an Weiterentwicklungen geplant ist.
- Beim Sponsorentreffen für ausreichend Verpflegung (Essen und Getränke) sorgen.
- Der Ort des Sponsorentreffens sollte gut erreichbar sein, über ausreichend Parkflächen verfügen und ausreichend Platz für die Teilnehmer bieten. Zu große Enge schafft keine Wohlfühlatmosphäre!
- Einbindung eines Gewinnspiels.

- Aktuelle Infos zum Sportverein als Handout oder auf USB-Stick für jeden Teilnehmer bereithalten (ggf. ein kleines Geschenk: z.B. Artikel aus einer Merchandisingkollektion).

Praxisbeispiele Sponsorentreffen von Sportvereinen:

- [FC Ingolstadt](#)
- [Bischofswerdaer FV 08 und Königswarthaer SV](#)
- [HSG Blomberg-Lippe](#)