

المحور الخامس: أساليب التسويق الرياضي

أساليب التسويق الرياضي: هي مجموعة الأنشطة المختلفة التي يمكن تطبيقها باستخدام المجالات الرياضية والبطولات والدورات والمنافسات المحلية والدولية والقارية والاولمبية في التسويق الرياضي وتعدد كمايلي:

1) تسويق حقوق الدعاية والإعلان:

- التعاقد مع شركات الملابس الرياضية مقابل الدعاية.
- استخدام صور وأسماء وأرقام اللاعبين .
- بيع حقوق استغلال العلامة التجارية للمنظمة .
- إعداد أفلام وصور عن المؤسسة.
- المؤتمرات الصحفية لأبرز أهم المشروعات.
- والصحف والقنوات التلفزيونية الخاصة.
- شعارات وإعلام المؤسسة.

2) التسويق التلفزيوني:

- وضع شروط تعاقدية للتغطية التلفزيونية.
- احتكار حقوق بث الأحداث الرياضية
- عقد اتفاقيات مع المؤسسات الإعلامية للدعاية والبطولات والأحداث الرياضية بالمؤسسة.
- الاهتمام بتوقيت الإعلان " وقت الذروة" وكثافة المشاهدة .
- التعاقد مع المهتمين بعمليات "الرعاة الرسميين" .
- جذب اهتمام المستثمرين الرياضيين وتشجيع الاستثمار الرياضي .

3) تسويق البطولات والمباريات :

- فتح العديد من منافذ بيع التذاكر مما يسير على الجماهير.
- دعوة كبار المسؤولين مما يحفز الإقبال الجماهيري.
- طرح كمية من التذاكر تتناسب مع توقعات الحضور .
- تمديد أسعار التذاكر بما يتناسب مع أهمية الحدث الرياضي .

مقياس التسويق الرياضي ماستر 01 إدارة

- تقديم هدايا تذكارية للفائزين في عمليات السحب على التذاكر .
 - تسويق حقوق الإعلان للراغبين في إقامة المباراة أو الحدث.
 - التعاقد للبث المباشر أو المسجل للبطولات أو الأحداث.
 - التعاقد لعقد الندوات أو التحليلات أو الأحداث الرياضية.
- 4) تسويق اللاعبين:

- تشكيل لجنة متخصصة لعمليات احتراف اللاعبين.
- جذب اهتمام الرعاة لتبني احد الطرق أو اللاعبين.
- التامين على اللاعبين ضد الإصابات أو الحوادث.
- الاهتمام ببناء قاعدة جيدة من الناشئين في مختلف الألعاب .
- تشجيع ورعاية المواهب الرياضية بالمؤسسات التربوية .
- الاهتمام بدعم العلاقات مع الوكلاء الرسميين لعمليات الاحتراف الداخلي أو الخارجي .
- إعداد السجلات الخاصة باللاعبين وسيرهم الذاتية وتسجيل مبارياتهم ومستوياتهم وتاريخهم الرياضي .

5) تسويق منشآت المؤسسة:

- تأجير ملاعب وحالات المؤسسة في غير أوقات الاستخدام.
- تأجير حمامات السباحة وحالات اللياقة البدنية والعيون.
- تطوير المطاعم والكافيتريات وإسنادها للمستثمرين.
- تخصيص صالة لتأجيرها للاجتماعات والحفلات والندوات .
- الاهتمام بأنشطة الطفل والأسرة كعامل جذب للمزيد من الرواد والأعضاء.

6) تسويق الخدمات بالمؤسسة :

- الاهتمام بأنشطة الرحلات والحجر والعمرة
- أماكن انتظار السيارات ، الحضانة ، مكتب لخدمات الأعضاء.
- السوق الخيري والمعارض المختلفة ، الحفلات .
- إصدار دليل للمؤسسة منذ إنشائها وتطويرها وإنجازاتها.