



Θέμα 6. MARKETING ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ (PR)

Ενότητα II. Διαχείριση μικρών και μεσαίων αθλητικών σωματείων



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





ΟΡΙΣΜΟΙ

MARKETING είναι η δραστηριότητα μιας επιχείρησης για την **προώθηση πώλησης προϊόντων ή υπηρεσιών**, συμπεριλαμβανομένων της **έρευνας αγοράς** και **διαφήμιση**



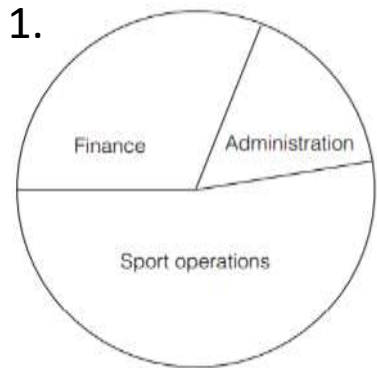
PR (Δημόσιες Σχέσεις) είναι η δραστηριότητα της παροχής πληροφοριών στο κοινό σχετικά με τον οργανισμό σας, έτσι ώστε οι άνθρωποι να έχουν μια θετική ιδέα για το έργο του οργανισμού



Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

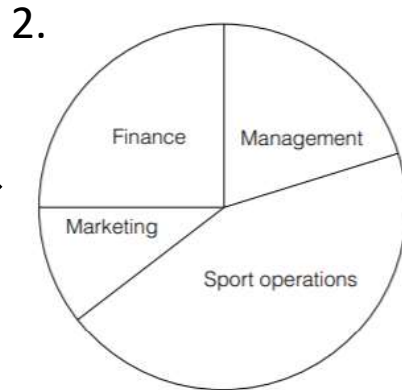
1970

Προαθλητικό Μάρκετινγκ



Το Αθλητικό Μάρκετινγκ ήταν ανύπαρκτο

Μετάβαση στον επαγγελματικό αθλητισμό



Έναρξη παρακολούθησης των τάσεων και σχεδιασμός για τη συνεχή ανάπτυξη του οργανισμού

Ο πελάτης ως πυρήνας στο αθλητικό

3. μάρκετινγκ



Αναγνώριση ότι ο πελάτης είναι κεντρικός για τη διαρκή επιβίωση του οργανισμού

Εμπλοκή των φιλάθλων στον αθλητικό μάρκετινγκ

4.



Πελάτης/οπαδός Κρίσιμη εμπλοκή.- Αποτέλεσμα των social media



ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ;

Το μάρκετινγκ βοηθά τους αθλητικούς συλλόγους:

- Να προσελκύσουν **νέα μέλη**
- **Να διατηρήσουν τα ήδη υπάρχοντα μέλη**
- Να εντοπίσουν **ευκαιρίες ανάπτυξης και μακροπρόθεσμης βιωσιμότητας**
- **Να επικοινωνήσουν** με σαφήνεια και να αυξήσουν την ευαισθητοποίηση σχετικά με το τι ακριβώς έχει να προσφέρει ο σύλλογός σας
- Να γίνουν **πιο ορατοί μέσα στην κοινότητα**
- Να **αυξήσουν τις χορηγίες τους και να εμπλέξουν** τε τις τοπικές επιχειρήσεις
- **Να στρατολογήσουν εθελοντές**



ΚΑΝΑΛΙΑ ΨΗΦΙΑΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ψηφιακά κανάλια: Σύνολα αλληλεξαρτώμενων οργανισμών που εμπλέκονται στη διαδικασία διάθεσης ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας για χρήση ή κατανάλωση.

Ψηφιακά κανάλια = απευθείας πώληση:

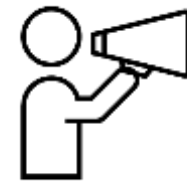
Ιστοσελίδα & Ιστολόγια *Website & Blogs

Μηχανές Αναζήτησης

Μάρκετινγκ μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου

Κοινωνικά Δίκτυα

Μάρκετινγκ περιεχομένου





ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΟΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ;

Δημόσιες σχέσεις στον αθλητισμό:

- Στοχεύει να **επηρεάσει θετικά την κοινή γνώμη**
- Στοχεύει να **κερδίσει υποστήριξη μέσω μιας αμφίδρομης επικοινωνίας**
- Οι καλές δημόσιες σχέσεις συμβάλλουν **στην αύξηση της εμπιστοσύνης του κοινού** στον αθλητικό οργανισμό
- **Ενημερώνει συνεχώς το κοινό** για το τι συμβαίνει στον αθλητικό σύλλογο
- **Βοηθά στην προώθηση προγραμμάτων** στον αθλητικό σύλλογο



ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

- Η τοποθέτηση είναι ο τρόπος με τον οποίο οι καταναλωτές βλέπουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία (π.χ. ακριβός και εξαιρετικά ανταγωνιστικός, φθηνός σύλλογος που επικεντρώνεται στη συμμετοχή ή σύλλογος πολλαπλών αθλημάτων που επιτυγχάνει και τους δύο στόχους)
- Οι αθλητικοί σύλλογοι πρέπει να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις επιθυμίες των καταναλωτών τους
- Οι αθλητικοί σύλλογοι θα πρέπει να αναπτύξουν ένα στρατηγικό σχέδιο διαχείρισης μάρκετινγκ - για να τοποθετηθούν στην αγορά
- Ένα σχέδιο μάρκετινγκ είναι σημαντικό, επειδή βοηθά στην αύξηση των ροών εσόδων, οι οποίες βοηθούν στη χρηματοδότηση των πρωτοβουλιών, των υπηρεσιών και των μακροπρόθεσμων σχεδίων του συλλόγου



ΤΑ 4Ρ ΣΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΣΤΟ ΑΘΛΗΤΙΚΟ ΣΥΛΛΟΓΟ

- Τα 4P στο μάρκετινγκ είναι: **product, price, place and promotion = marketing mix**
- **Product (προϊόν):** πακέτο εμπειριών και υπηρεσιών που στοχεύουν στην ικανοποίηση των μελών του συλλόγου
- **Price (τιμή):** η τιμή παίζει σημαντικό ρόλο για τους πελάτες ☐ συχνά θεωρείται αξία
- **Place (τόπος):** είναι εύκολο να βρεθεί ο αθλητικός σύλλογος;
- **Promotion (προώθηση):** κάθε δραστηριότητα που αυξάνει το ενδιαφέρον για τη δραστηριότητα του συλλόγου → **Η έρευνα αγοράς** μπορεί να είναι χρήσιμη



ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

- **Μάρκετινγκ από στόμα σε στόμα** - όταν τα μέλη λένε στους φίλους και την οικογένειά τους για τον αθλητικό σύλλογο
- **Κατανόηση των αναγκών των πελατών**
- **Επικοινωνία των αξιών του συλλόγου** – π.χ. διασκεδαστικό, ασφαλές, κοινωνικό, επαγγελματισμός που εκφράζεται σε όλες τις δραστηριότητες, συμπεριλαμβανομένης της σύνταξης μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και του τρόπου με τον οποίο ένας προπονητής επικοινωνεί με την ομάδα του
- Χρήση **εργαλείων μάρκετινγκ**, όπως διαφημιστικές ταμπέλες, φυλλάδια, διαφήμιση μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου
- Έχοντας μια ενημερωμένη και δομημένη **επίσημη ιστοσελίδα**



ΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΙ (stakeholders) ΣΤΟΥΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ

Stakeholders είναι κάθε άτομο που ενδιαφέρεται για μια εταιρεία / οργανισμό!

- Χορηγοί
- Άλλοι Αθλητικοί Σύλλογοι
- Υποστηρικτές και οπαδοί
- Κυβερνητικές Υπηρεσίες
- Μέσα μαζικής ενημέρωσης



ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

- Οι συνεργάτες σε αθλητικούς συλλόγους αναφέρονται συχνά **ως χορηγοί**
- Η **προσέλκυση καλών παικτών** που μπορούν να αγωνιστούν για τον αθλητικό σύλλογο **προσελκύει και περισσότερους χορηγούς.**
- **Όσο πιο ενεργός είναι ένας αθλητικός σύλλογος στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τόσο περισσότερους χορηγούς θα προσελκύσει**
- Εξηγήστε στους πιθανούς χορηγούς **γιατί ο αθλητικός σύλλογος είναι μια ευκαιρία μάρκετινγκ** για αυτούς
- Εξηγήστε με σαφήνεια στους χορηγούς **τι μπορείτε να τους προσφέρετε**



ΜΟΝΤΕΛΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Βήματα για τη δημιουργία μιας στρατηγικής μάρκετινγκ:

- 1. Ανάλυση αγοράς** - γνωρίστε τους πελάτες σας!
- 2. Κατάτμηση της αγοράς** – τις διαφορετικές ομάδες πρέπει να στοχεύσετε με διαφορετικό τρόπο!
- 3. Ανάλυση ανταγωνισμού** - γνωρίστε τον ανταγωνισμό σας!
- 4. Διαμόρφωση σχεδίου** – καθορισμός στόχων!
- 5. Έλεγχος** – διατήρηση αποτελεσμάτων!





ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΓΙΑ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ

- Χρήση του **λογότυπου** του συλλόγου σε επιστολές και διαφημιστικό υλικό
- Ενημερωμένος **ιστότοπος**
- Προϊόντα όπως **μπλουζάκια και αναμνηστικά** με το όνομα του συλλόγου
- Η **σήμανση με το όνομα και το λογότυπο του συλλόγου** θα πρέπει να **εμφανίζεται σε εκδηλώσεις**, όπως αγώνες και κατασκηνώσεις τένις
- Χρήση των μέσων **κοινωνικής δικτύωσης**



ΚΑΝΑΛΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ

Τι είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης;

Μορφή **ηλεκτρονικής επικοινωνίας**, όπου οι χρήστες μπορούν να δημιουργήσουν **διαδικτυακές κοινότητες** για να **στείλουν προσωπικά μηνύματα** και να **μοιραστούν περιεχόμενο**.

Παραδείγματα κοινωνικών μέσων
Facebook

- Messenger
- WhatsApp
- Twitter
- Instagram
- YouTube





ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΑΘΛΗΤΙΚΟΙ ΣΥΛΛΟΓΟΙ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ ΤΑ ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ;

Μέσα κοινωνικής δικτύωσης:

- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως **εργαλείο μάρκετινγκ**
- Ενεργοποιεί την **επικοινωνία εντός του συλλόγου**
- Παρέχει την αλλαγή για **άμεση επικοινωνία με τις ομάδες-στόχους**
- Βοηθά στη δημιουργία συνεργασιών
- Μπορεί να είναι ένας **τρόπος για να λαμβάνετε σχόλια**



ΕΙΔΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΣΕ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ

Παραδείγματα **Τυπικού μάρκετινγκ**:

- Καταχώρηση του συλλόγου σε **τηλεφωνικό κατάλογο**
- Διαφήμιση συλλόγου σε **τοπική εφημερίδα**
- Προσφορά έκπτωσης στις **τιμές ενοικίασης γηπέδου**
-

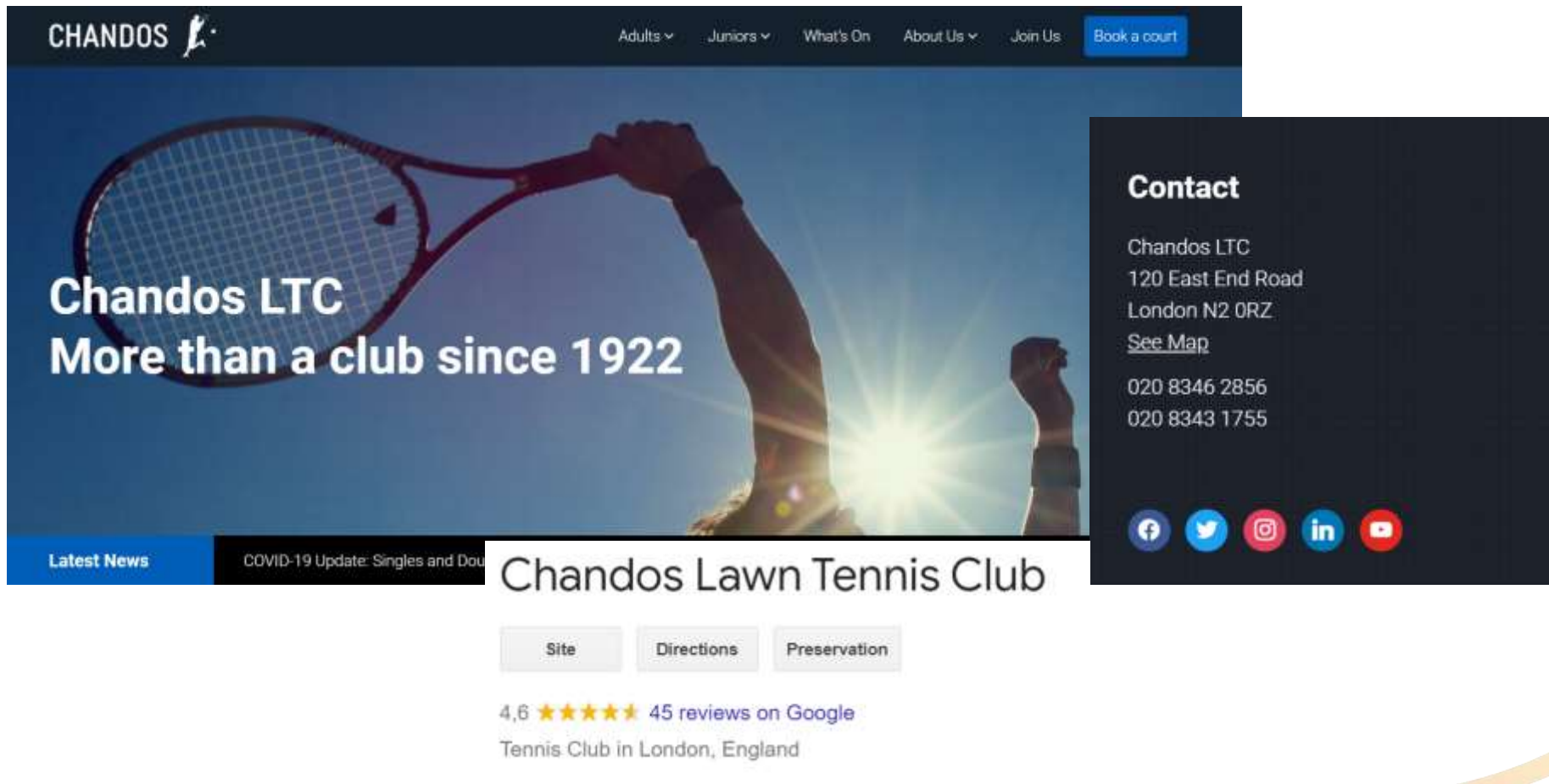
Παραδείγματα **Άτυπου μάρκετινγκ** (μικρά πράγματα σε καθημερινή βάση):

- Να είστε **εξυπηρετικοί και φιλικοί** προς τους πελάτες
- **Παροχή πληροφοριών** μέσω τηλεφώνου
- **Ενθάρρυνση των ατόμων** να συμμετάσχουν στο κλαμπ

Ένας συνδυασμός και των δύο τύπων μάρκετινγκ είναι αποτελεσματικός!



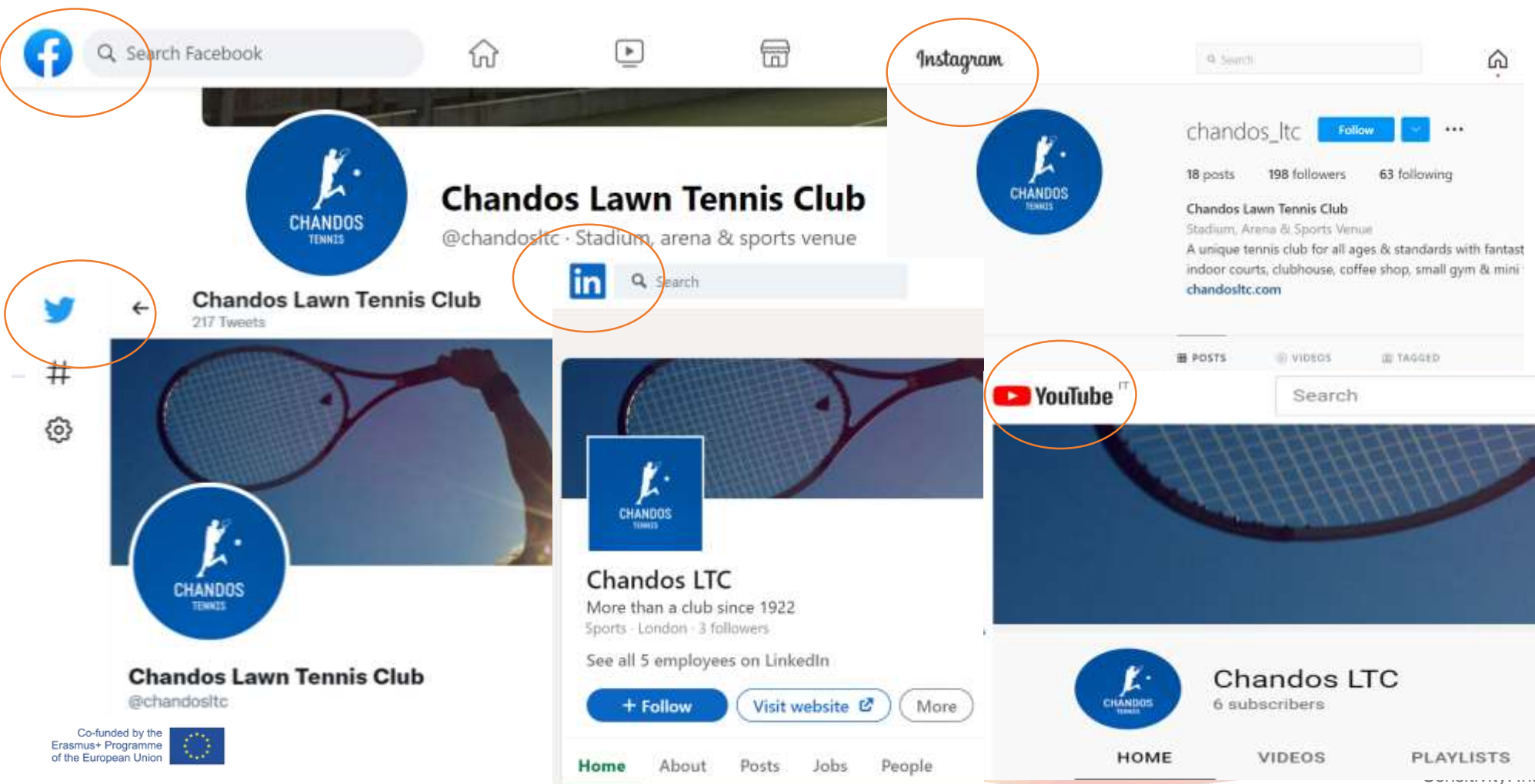
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΚΑΛΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΣΥΛΛΟΓΩΝ



The screenshot displays the Chandos Lawn Tennis Club website and its Google search results. The website header includes the Chandos logo and navigation links for Adults, Juniors, What's On, About Us, Join Us, and a Book a court button. The main banner features a silhouette of a tennis player holding a racket against a sunset background, with the text "Chandos LTC More than a club since 1922". A contact sidebar on the right provides the club's address (120 East End Road, London N2 0RZ), phone numbers (020 8346 2856 and 020 8343 1755), and social media icons for Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, and YouTube. Below the website, the Google search results for "Chandos Lawn Tennis Club" are shown, including buttons for Site, Directions, and Preservation, a 4.6-star rating from 45 reviews, and the location "Tennis Club in London, England".



TA ΚΑΝΑΛΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ ΤΟΥ CHANDOS LAWN TENNIS CLUB



The image displays five social media profiles for Chandos Lawn Tennis Club, each with a red circle highlighting a specific element:

- Facebook:** The profile page for "Chandos Lawn Tennis Club" (@chandosltc) is shown. A red circle highlights the Facebook logo in the top left corner.
- Instagram:** The profile page for "chandos_ltc" is shown. A red circle highlights the word "Instagram" in the top right corner.
- Twitter:** The profile page for "Chandos Lawn Tennis Club" (217 Tweets) is shown. A red circle highlights the Twitter logo in the top left corner.
- LinkedIn:** The profile page for "Chandos LTC" (Sports - London - 3 followers) is shown. A red circle highlights the LinkedIn logo in the top left corner.
- YouTube:** The profile page for "Chandos LTC" (6 subscribers) is shown. A red circle highlights the YouTube logo in the top left corner.





ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Η καλή επικοινωνία είναι μια μορφή καλού μάρκετινγκ!

Επικοινωνία με τους παίκτες

- Αναγνωρίστε τα δυνατά σημεία των παικτών
- Παρέχετε εποικοδομητικά σχόλια για την απόδοσή τους - αποφύγετε την κριτική

Επικοινωνία με γονείς και προπονητές

- Αναγνωρίστε τη σημασία των γονέων στον αθλητισμό και ευχαριστείστε τους για το χρόνο και τη συμμετοχή τους
- Επικοινωνήστε με σαφήνεια τους στόχους και τις προσδοκίες μεταξύ γονέων και προπονητών