



Tema 6. MARKETING ȘI PR

Modulul II. Managementul cluburilor sportive de dimensiuni mici și mijlocii



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





DEFINIȚII

MARKETINGUL este acțiunea sau activitatea de **promovare și vânzare a produselor sau serviciilor**, inclusiv **cercetarea de piață și publicitatea**.

- Dicționar Oxford



PR (Public Relations) este activitatea de a oferi publicului **informații despre organizația dumneavoastră**, astfel încât oamenii să aibă **o idee pozitivă** despre activitatea organizației.

- Dicționar Cambridge



ISTORIA MARKETINGULUI SPORTIV

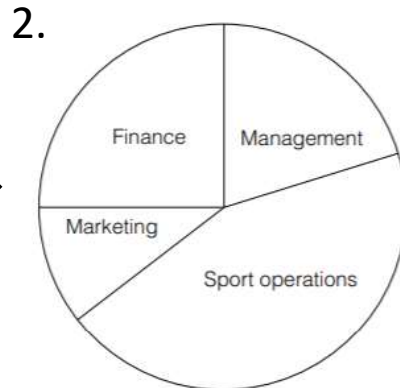
1970

Marketing pre-sportiv



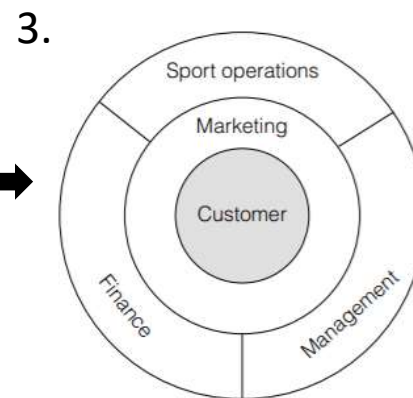
Marketingul sportiv a fost inexistent

Tranziția către sportul profesionist



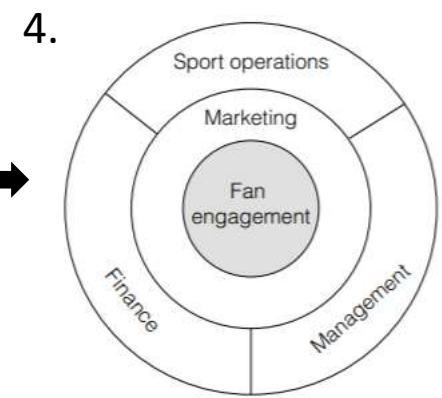
Începerea monitorizării mediului tendințele de mediu și să planifice creșterea continuă a organizației

Clientul ca funcție de control în marketingul sportiv



Recunoașterea faptului că clientul este esențial pentru supraviețuirea organizațională continuă

Fan de marketing sportiv angajament



Implicarea clienților/fanilor este crucială- Rezultatul social media



DE CE ESTE IMPORTANT MARKETINGUL PENTRU CLUBURILE SPORTIVE?

Marketingul în cluburile sportive ajută:

- Atragerea de noi membri
- Să rețină membrii existenți
- Identificarea oportunităților de creștere și sustenabilitate pe termen lung
- Să comunicați în mod clar și să creșteți gradul de conștientizare cu privire la ceea ce oferă clubul dvs.
- Să deveniți mai vizibil și un centru în cadrul comunității
- Creșteți numărul de sponsorizări și implicați întreprinderile locale
- Recrutați voluntari

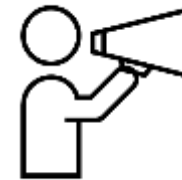


CANALE DE MARKETING DIGITAL

Canale de comercializare: Seturi de organizații interdependente implicate în procesul de punere la dispoziție a unui produs sau serviciu pentru utilizare sau consum.

Canale digitale = vânzare directă:

- Site web și bloguri
- Motoare de căutare
- Marketing prin e-mail
- Social Media
- Marketing de conținut





DE CE ESTE IMPORTANTĂ PR PENTRU CLUBURILE SPORTIVE?

Relațiile publice în sport:

- Are ca scop influențarea pozitivă a opiniei publice
- Are ca scop obținerea de sprijin printr-o comunicare în ambele sensuri
- Relațiile publice bune ajută la creșterea încrederii publicului în organizația sportivă
- Menține publicul în permanență informat cu privire la ceea ce se întâmplă în clubul sportiv.
- Ajută la promovarea programelor din cadrul clubului sportiv



POZIȚIONAREA PE PIAȚĂ

- Poziționarea este modul în care consumatorii privesc un produs sau un serviciu (de exemplu, un club scump și foarte competitiv, un club ieftin care se concentrează pe participare sau un club multisport care atinge ambele obiective).
- Cluburile sportive trebuie să înțeleagă nevoile și dorințele consumatorilor lor
- Cluburile sportive ar trebui să elaboreze un plan strategic de gestionare a marketingului - pentru a se poziționa pe piață
- Un plan de marketing este important, deoarece ajută la generarea de fluxuri de venituri, care ajută la finanțarea inițiativelor, serviciilor și planurilor pe termen lung ale clubului



Cei 4P în marketing și cluburile sportive

- Cei 4P în marketing sunt: **produsul, prețul, locul și promovarea = mixul de marketing.**
- **Produs:** pachet de experiențe și servicii care au ca scop satisfacerea membrilor clubului
- **Prețul:** prețul joacă un rol important pentru clienți, adesea perceput ca valoare
- **Locul:** este clubul sportiv ușor de găsit?
- **Promovare:** orice activitate care sporește interesul și cunoașterea clubului / Cercetarea de piață poate fi utilă.



ATRAGEREA CLIENȚILOR

- **Marketingul din gură în gură** - atunci când membrii își anunță prietenii și familia despre clubul sportiv.
- **Înțelegerea nevoilor clienților**
- **Comunicarea valorilor clubului** - de exemplu, distracție, siguranță, socializare, profesionalism - exprimate în toate activitățile, inclusiv în redactarea e-mailurilor și în modul în care un antrenor comunică cu echipa sa.
- Utilizarea **instrumentelor de marketing**, cum ar fi pliantele, broșurile și corespondența directă
- existența unui site **web oficial** actualizat și structurat



PĂRȚILE INTERESATE DIN CLUBURILE SPORTIVE

Părțile interesate sunt orice persoane interesate de o companie/organizație!

Sponsori

- Alte cluburi sportive
- Suporteri și fani
- Agenții guvernamentale
- Mass-media
- Alte ligi



ATRAGEREA DE PARTENERI

- Partenerii din cluburile sportive sunt adesea numiți **sponsori**.
- **Atragerea de jucători buni care pot concura pentru clubul sportiv atrage mai mulți sponsori**
- **Cu cât un club sportiv este mai activ pe rețelele de socializare, cu atât mai mulți sponsori va atrage.**
- Explicați potențialilor sponsori de ce clubul sportiv este o **oportunitate de marketing pentru ei.**
- **Explicați clar sponsorilor ce le puteți oferi**

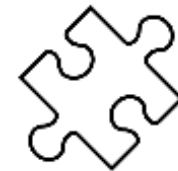




MODEL DE STRATEGIE DE MARKETING SPORTIV

Pași pentru a crea o strategie de marketing:

- **Analiza pieței** - cunoașteți-vă clienții!
- **Segmentarea pieței** - diferite grupuri ar trebui să fie vizate în mod diferit!
- **Analiza concurenței** - cunoașteți-vă concurența!
- **Formularea planului** - stabiliți obiectivele!
- **Controlul** - mențineți rezultatele!





TEHNICI DE MARKETING PENTRU CLUBURILE SPORTIVE

- Utilizarea logo-ului clubului pe scrisori și materiale promoționale
- Site web actualizat
- Produse, cum ar fi tricouri și suveniruri cu numele clubului
- La evenimente, cum ar fi competițiile și taberele de tenis, ar trebui să fie afișate panouri cu numele și logo-ul clubului
- Utilizarea rețelelor de socializare



CANALE SOCIAL MEDIA

Ce este social media?

Formă de comunicare electronică, în care utilizatorii pot crea comunități online pentru a trimite mesaje personale și a partaja conținuturi.

Exemple de social media Facebook

- Messenger
- WhatsApp
- Twitter
- Instagram
- YouTube





DE CE FOLOSESC CLUBURILE SPORTIVE SOCIAL MEDIA?

Social media:

- Poate fi folosit ca instrument de marketing
- Permite comunicarea în cadrul clubului
- Oferă posibilitatea de comunicare directă cu grupurile țintă
- Ajută la crearea de parteneriate
- Poate fi o modalitate de a primi feedback



TIPURI DE MARKETING ÎN CLUBURILE SPORTIVE

Exemple formale de marketing:

- Listarea unui club într-un anuar telefonic
- Publicitatea unui club într-un ziar local
- Oferirea de reduceri la prețurile de închiriere a terenurilor

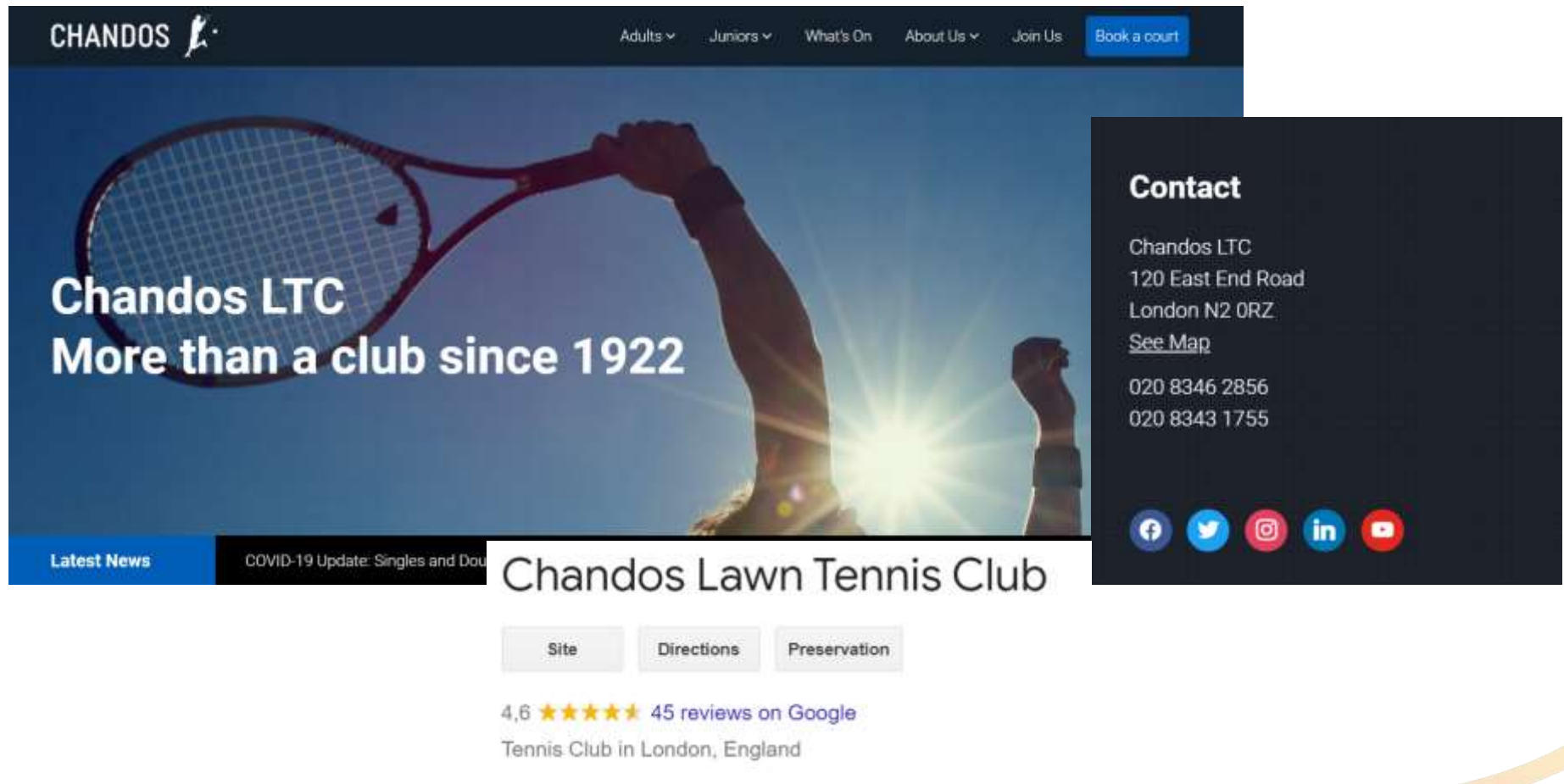
Exemple informale de marketing (lucruri mărunte de zi cu zi):

- Să fii de ajutor și prietenos cu clienții
- Furnizarea de informații la telefon
- Încurajarea oamenilor să se alăture clubului

O combinație a ambelor tipuri de marketing este eficientă!



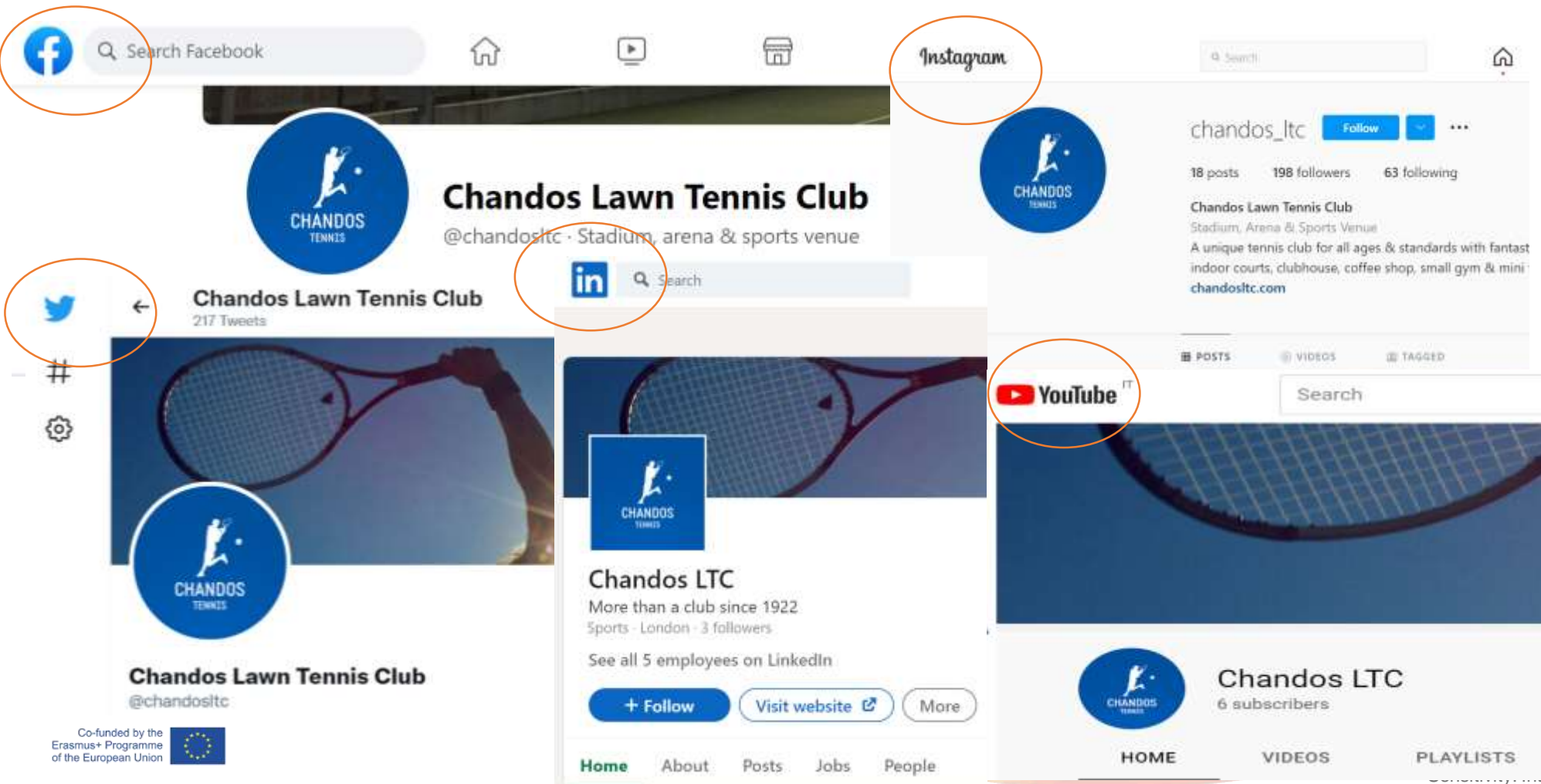
EXEMPLU DE MARKETING DE CLUB BUN



The image shows a screenshot of 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 visible, showing a 4.6-star rating from 45 reviews and buttons for 'Site', 'Directions', and 'Preservation'.



CANALELE DE SOCIALIZARE ALE CLUBULUI DE TENIS CHANDOS LAWN



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" 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.



SFATURI DE COMUNICARE

O bună comunicare este o formă de bun marketing!

Comunicarea cu jucătorii

- Recunoașteți punctele forte ale jucătorilor
- Oferiți un feedback constructiv cu privire la performanța lor - evitați criticile

Comunicarea cu părinții și antrenorii

- Recunoașteți importanța părinților în sport și mulțumiți-le pentru timpul și implicarea lor.
- Comunicarea clară a obiectivelor și așteptărilor între părinți și antrenori

