



Vang Skiløperforening



## MARKED:

### Generelt

Sponsorinntektene er preget av gode, langsiktige avtaler. Et par avtaler har blitt sagt opp og noen har kommet til. Prisen på gull, sølv og bronse er henholdsvis kr. 30.000,-, kr. 15.000,- og kr. 5.000,- pr. år.

En velfungerende markedsplan og sponsorprogram har bedret VSF's omdømme i "skimarkedet" og bidratt til å forsvare vår posisjon som den største og ledende skiklubben i Hedmark, samt økt vår markedsverdi mot næringslivet lokalt og nasjonalt.

Suksessoppskriften fra tidligere sesonger ble videreført. Hovedelementene består i programhefte, samarbeidsavtaler, media/PR og div. aktivitetstiltak.

### Markedsaktiviteter

Hovedelementene i markedsplanen for VSF Langrenn er:

- Programhefte med presentasjon av VSF og våre samarbeidspartnere
- Samarbeidsavtaler (GULL, SØLV og BRONSE) med følgende elementer:
  1. Profilering på vår nye SWIX klubb bekledning (lue, overtrekksdress og konkurransedress)
  2. Skiltreklame (GULL-veggen" på klubbhuset, og reklameveggen på langrennstadion)
  3. Sponsortavle i klubbhuset og på "rennkantoret/premiehallen"
  4. Reklame på startnummer
  5. Logo og eventuell omtale på hjemmesidene [www.vangski.no](http://www.vangski.no) (GULL- og SØLV-sponsorer + Mediepartner) og [www.stenfjellrunden.no](http://www.stenfjellrunden.no) (GULL-sponsorer)
- Media / PR
- Andre tilpassede aktiviteter tilknyttet spesifikke arrangementer og behov hos samarbeidspartner, f.eks. annonser, teknikkurs, skidag o.l.

### Programhefte - 8. årgang!

For å informere våre medlemmer og markedsføre VSF på en profesjonell måte, utarbeidet vi for 8. sesongen på rad et eget program for VSF og våre samarbeidspartnere. Takk til Kjetil Alm Kristiansen, Roar Jødahl og Øystein Melby som har bidratt med den største jobben til årets program!

Programheftet ble trykket i ca. 800 eksemplarer, og ble distribuert på Gåsbu i forbindelse med trening, klubbrenn, Tour de Hedmarken, Stenfjellrunden, samt SPAR Vang. Programheftet har også vært tilgjengelig på Målia, Stenfjellhytta og Lageråkvista.

### **Samarbeidsavtaler til en halv million!**

Vi har samarbeidsavtaler til en verdi av kr. 393.000 + mva. Dette er en nedgang med kr. 42.000,- fra forrige sesong (ca. 10 %). I tillegg har vi ikke fakturabaserte tjenester for ca. kr. 150.000,-. Av dette så er annonseavtale med Hamar Arbeiderblad og EXACT verdsatt til ca. kr. 100.000,-. I tillegg mottar vi bidrag fra Sport 1 i form av en paybackavtale av alt som handles av våre medlemmer.

Økt aktivitetsnivå og synlighet i media har bidratt til en sterk økning i markedsverdien til VSF i løpet av de siste sesongene, ikke minst etter NM på ski 2013, Hovedlandsrennet i 2014 og Junior-NM 2016. Med Senior-NM i januar 2018 på Gåsbu så bør markedsverdien holde seg godt de neste årene også.

Strukturen på Sponsorprogrammet i de foregående sesongene har fungert veldig godt, og større endringer på presentasjon og materiell for øvrig var ikke nødvendig.

Sponsorprogrammet består av standardkontrakter og en sponsorpresentasjon med beskrivelse av samarbeidsmuligheter til potensielle sponsorer, hvor hovedelementene i markedsplanen er presentert (se ovenfor). Prisnivået på pakkene ble opprettholdt (GULL-, SØLV- og BRONSE-pakke for hhv. 30.000, 15.000 og 5.000 kroner (+ mva.).

Sponsorlisten med oversikt over alle avtalene vi til en hver tid har, er blitt løpende oppdatert gjennom sesongen. Sponsorlisten er bygget opp og sortert på "pakkenivå" med kontaktinfo og fakturagrunnlag, samt en side 2 med oversikt over "Ytelser fra VSF", inkl. ansvarlig fra oss, for oppfølging av våre forpliktelser og eventuelt utestående pr. avtale.

Vi mener at den viktigste jobben blir å bevare de avtaler vi allerede har. Over halvparten av våre samarbeidsavtaler er "løpende" avtaler, noe som sikrer en jevn og god strøm av penger til VSF Langrenn. Imidlertid har vi lagt vekt på å skaffe nye avtaler i forkant av denne sesongen også. Imidlertid ble avgangen denne gangen større enn tilgangen. I fremtiden blir det viktig å tilføre klubben flere sponsorer slik at vi opprettholder eller øker våre sponsorinntekter.

I forbindelse med Tour de Hedmarken så ble det solgt reklame til en verdi av kr. 98.000,- sammen med Hamar Skiklubb og Ottestad Ski.

### **Media/PR**

Det ble også foran årets sesong laget en egen medieplan for annonsering i forbindelse med Stenfjellrunden. Vi kjørte annonsering på [www.birkebeiner.no](http://www.birkebeiner.no) i påmeldingsperioden. Som en del av medieavtalen med Hamar Media har vi kjørt radioreklame på EXACT noe vi har fått gode tilbakemeldinger på. Foran årets 40 års-jubileum av Stenfjellrunden så ble det opprettet en egen Facebookside for turrennet. Kjetil Alm Kristiansen har bidratt med det meste av stoffet her. Med Facebook kan vi nå bredt ut til målgruppen til en rimelig pris. Med ca. 900 påmeldte oppnådde vi ca. 50% økning fra fjorårets renn. Årets renn ble derfor en suksess.

### **Andre tilpassede aktiviteter**

Våre samarbeidspartnere gull og sølv har i vinter fått tilbud om teknikk-kurs for sine ansatte på Gåsbu over 3 kvelder, noe som er godt mottatt. I år ble det 9 påmeldte deltakere fra Hamar Media og Sparebanken Hedmark. Instruktør var Trond Sømoe. Dette er også et bra eksempel på godt og gjensidig samarbeid.

VSF har de siste sesongene hatt en god partneravtale med Sport 1 Superstore Hamar, som løper kalenderår for kalenderår, og gir en payback til VSF Langrenn (+ kr. 15.000,- + mva. pr. sesong) av alt vi og våre medlemmer handler i butikken. Dette er et godt eksempel på

gjensidighet i samarbeidet, hvor Sport 1 øker sin omsetning og VSF får midler tilbake til å styrke våre aktiviteter mot medlemmene ytterligere.

Klubbekledning levers av SWIX gjennom vår samarbeidspartner Sport 1 Superstore Hamar. Salget har vært bra også denne sesongen. Salget foregår i nettbutikk med direkte betaling og levering på navn hos Sport 1. Nettbutikken er kun åpen i enkelte perioder, noe som er en svakhet, men ikke noe stort problem. Tilbakemeldingen er at det er større kostnader ved å ha nettbutikken åpen hele året.

Vang, 18.03.2017

For styret i VSF Langrenn  
Marked  
John Petter Lillejordet