

# Det skal svømmerne/forældrene gøre

Der er to formål med stævnet, dels at samle penge ind til klubben, dels at lære vores svømmere, at de også selv skal være med til at skaffe økonomi til klubbens mange aktiviteter. Svømmerne/forældre skal finde sponsorer blandt lokale erhvervsdrivende og private, aftale hvor meget sponsoren vil støtte med og lave en kontrakt med sponsoren.

Husk at sponsorindtægterne kommer alle svømmerne til gode, da der er rigtig mange udgifter ved at drive en konkurrenceafdeling. Herunder findes information om, hvordan konceptet er sat sammen, og hvad der forventes af hver familie.

## Sponsor-oversigt

For at sikre at en sponsor kun spørges én gang, er det vigtigt at tjekke vores fælles sponsorliste på [www.a6-swim.dk/sponsorstævne](http://www.a6-swim.dk/sponsorstævne).

Sponsorlisten bruges til følgende:

- Tjekke om sponsoren er ledig eller reserveret.
- Marker/reserver de valgte sponsorer.
- Tilføj nye sponsorer og opdatere oplysninger på eksisterende. **HUSK AT:** skrive navn og mail på den person der her underskrevet.
- Indskrive indgåede sponsorater og oplysninger om sponsorpakker.

Har du svært ved at finde sponsorer, har vi sat de første 650 mulige sponsorer på sponsorlisten, som der kan vælges imellem. Spørg også i din familie og vennekreds, måske er der en her der har lyst til at lave en sponsorkontrakt.

Selv om vi forsøger at undgå det, kan du godt komme ud for at kontakte sponsorer, der allerede er blevet kontaktet af andre svømmere. I disse tilfælde må du bare beklage og efterfølgende opdatere sponsorlisten, så det ikke gentager sig for andre.

## Sponsorkontrakt:

Når en sponsor er fundet, udfyldes en sponsorkontrakt. Kontrakten udarbejdes i to eksemplarer, den ene afleveres til sponsoren sammen med siden: "A6 har brug for din støtte", og den anden afleveres til A6, efter at sponsorlisten er opdateret. Sponsorkontrakter skal være indgået og afleveret til sponsor-kordinator June Schelde-Møllerup, e-mail: [schelde-mollerup@youmail.dk](mailto:schelde-mollerup@youmail.dk) senest 20. september 2015.

## Indbetaling og overførelse:

Alle sponsorbeløb skal indbetales inden d. 20. september. Kontonummer er anført på sponsorkontrakten.

**HUSK at gøre sponsoren opmærksom på ved indbetaling, at anføre samme sponsornavn, som er skrevet på sponsorkontrakten.**

Alle beløb skal overføres elektronisk. Hvis du modtager kontant betaling fra en sponsor, beder vi dig alligevel at overføre elektronisk til A6's konto. Her er det også vigtigt at anføre sponsorens navn ved indbetaling.

**Diplom:** Når beløbet er indbetalt, vil A6 sørge for at der fremsendes diplom til sponsoreren.

## Sponsorgaver og gavekort

A6 har brug for penge, men hvis du bliver tilbudt andet end penge, er gaver og gavekort en mulighed.

Der afholdes et lotteri i forbindelse med sponsorstævnet, hvor disse præmier udlodes. Alle sponsorgaver og gavekort afleveres på selve dagen i Jyllinge Hallen. Lotteriet foretages ved fællesspisningen efter stævnet.

## Forventninger

Forudsætningerne for at drive A6 inkluderer, at alle hjælper til med at samle penge ind til klubben.

Det forventes, at hver familie samler minimum 3.000 kr. ind ved at finde sponsorer.

## Præmier

Vi har fundet nogle rigtige gode præmier til dem der gør den største indsats. Præmierne uddeles på stævneaftenen.

- Den familie der samler flest penge ind, vinder en middag for 4 personer på Restaurant Snekken i Roskilde inkl. drikkevarer.
- Den familie der samler det største enkeltstående beløb ind, vinder en frokost for 4 personer på Ganløse kro.
- Det svømmehold (A, B, C, D-piger og D-drenge) der samler det største beløb ind, vinder biografbilletter til hele holdet.

## Print selv følgende:

Sponsorkontrakter og information om A6 "Velkommen til A6" og "A6 har brug for din støtte".

**Det hele kan downloades fra [www.a6-swim.dk/sponsorstævne](http://www.a6-swim.dk/sponsorstævne)**

## Spørgsmål:

Skulle der opstå spørgsmål kan du rette henvendelse til A6 sponsorudvalg:

Flemming Therkelsen tlf.: 22 46 41 09 eller Merete Bang på: e-mail [mesign@live.dk](mailto:mesign@live.dk)

# Sådan henvender du dig til en sponsor!

Vi ved godt at det ikke er - bare lige - at gå i gang med at kontakte virksomheder og sælge sponsorater, det kan være op af bakke hvis man ikke har prøvet det før. Men der er nogle små tricks der kan gøre det lettere at nå målet. Vi kommer her med en nogle tips der kan hjælpe dig, som måske prøver sponsorsøgning for første gang. Derudover får du en guide du kan vælge at bruge når du tager kontakt til en mulig sponsor. Det skal ses som et forslag, ikke en facitliste, du er velkommen til at gøre det på den måde du mener er bedst.

## Gode relationer betyder alt

Den nemmeste måde at komme i gang på er, hvis du har en god relation eller anden god indgangsvinkel til en virksomheden. Derfor er det en god idé at tjekke sit netværk, måske der er en familie-relation, en tidligere kollega eller en nabo, som kan være behjælpelig med at tale positivt for at støtte A6 eller hjælpe med at finde den person du skal henvende dig til i deres virksomhed.

## Den største fejl

En typisk fejl at begå når man søger sponsorater er, kun at fokusere på sagen og sig selv, i dette tilfælde Sponsorstævnet og A6. Det handler nemlig ikke om A6, men derimod hvilken værdi virksomheden kan få ud af et sponsorat til A6 i form annoncering i aviser og website samt omtale og promovering i de tre svømmehaller.

Det er naturligvis vigtigt at informere om, hvor du kommer fra og hvad det drejer sig om. Kunsten er, at gøre det kort og præcist. Derefter handler det udelukkende om virksomheden og tydeliggørelsen af hvad virksomheden får ud af at sponsorere A6.

Så prøv at gøre en forskel fra alle de andre der er ude og jagte sponsorater – sæt dig i virksomhedens sted. Spørg fx. ind til om de kender nogle der dyrker sport på konkurrenceplan eller et andet emne der kan åbne for dialog. Forklar at vi oprigtigt gerne vil yde noget retur for deres sponsorat, så de oplever at vi har dem i fokus.

## Brug fantasien – vær kreativ

Du vil komme ud for virksomheder, der ikke er interesseret i nogle af pakkerne. Men måske kan de alligevel komme i mål. Inden du kontakter virksomheden så tænk over, om der kunne være andre muligheder, hvis de siger nej. Brug fantasien – vær kreativ måske kommer du på en skæv idé til en headpræmie eller noget andet. Man skal opsøge heldet og nogle gange lykkedes det.

## Vær positiv

Uanset hvilket svar du får er det vigtigt, at du er positiv og glad. Virksomheden siger måske nej af økonomiske årsager, men ville måske gerne hvis de havde pengene. Med forståelse og positivitet kan vi spørge igen til næste år.

## Guide - henvendelse til sponsorer

1. Præsenter dig selv og A6 - helt kort uden for mange detaljer, de kan evt. komme senere.
2. Fortæl kort og præcist om formålet med sponsorstævnet. Vent med at fortælle om pakker og priser.
3. Forklar at vi har et andet fokus på sponsorater end andre, så du gør dem nysgerrige.
4. Fortæl at det er vigtigt for os at skabe værdi for vores sponsorer og at vi har fokus på, at sponsorer skal have noget ud af at støtte A6.
5. Nævn at du har en række muligheder der kan give markedsføringsværdi.
6. Præsenter de punkter fra pakkerne, som du mener er mest relevant for virksomheden.
7. Fortæl om fordelene for virksomheden ved de forskellige pakker.
8. Gør det klart hvilken betydning sponsoratet har for A6.
9. Prøv at får underskrevet kontrakten med det samme, hvis du skal tilbage med den senere er der mulighed for, at de kan falde fra igen.
10. Inviter evt. sponsoren til at komme til stævnet.

## Gode salgsargumenter

1. Du bliver set i lokalområdet.
2. Der er samlet 45.000 besøgende i de tre svømmehaller om året.
3. Støt børn og unge der kæmper for at blive de bedste.

God sponsorjagt!

TAK FOR STØTTEN TIL