

# Предложение о сотрудничестве футбольного клуба «Рига»

---



**Сезон 2017**

## 1. О нас

Футбольный клуб «Рига» - это молодой клуб с большими амбициями, который находится в начальной стадии своего развития. Цель ФК «Рига» стать ведущим футбольным клубом в Латвии, чтобы у каждого жителя Риги был повод гордиться нашими достижениями и с гордостью нести имя города в рамках страны и за рубежом. Мы стремимся к тому, чтобы полный стадион болел за нашу команду и помогал ей добывать победы!

### ПАРАМЕТРЫ

- управленческая структура;
- основная команда;
- дублирующий состав;
- детская академия;
- тренировочная база;
- строительство собственного стадиона



## 2. Стадион

В 2016 году ФК «Рига» проводит домашние матчи на центральном рижском стадионе «Сконто». На этом же стадионе проводит игры сборная Латвии по футболу. Для болельщиков арена имеет прекрасное географическое расположение, находясь в самом центре Риги. Рядом со стадионом находится большое количество парковок для частного транспорта, а также автобусные и троллейбусные остановки.

### ПАРАМЕТРЫ

- адрес улица Мейлнгайля 1;
- вместимость 7 500 зрителей;
- 13 скайбоксов;
- ВИП-ложа на 100 человек;
- президентская ложа на 30 человек;
- длина рекламных баннеров 246 метров;
- натуральная трава.



### 3. Миссия

ФК «Рига» выполняет задачу, которая свойственна всем футбольным клубам в Латвии. А именно создавать качественный и востребованный отдых для граждан латвийского государства во время проведения футбольных матчей. Если посетитель самым полноценным образом отдохнет во время похода на футбол, то в последующие дни он сможет наилучшим образом выполнять свои профессиональные обязанности на рабочем месте, тем самым повышая ВВП своего города, региона и страны в целом.

#### ПАРАМЕТРЫ

Создание отдыха для:

- детей, школьников, студентов;
- мужчин и женщин;
- пенсионеров;
- людей с повышенными потребностями.



## 4. Фан-зона

ФК «Рига», кроме самого матча, организует еще и культурно-развлекательную программу для всех заинтересованных сторон. Для болельщиков всех играющих команд, для жителей и гостей города Риги, для всех симпатизирующих именно футболу и любителей других видов спорта. Ведь фан-зона ФК «Рига» — это целый комплекс досуговых мероприятий, направленных на восстановление работоспособности здорового, но утомленного человека. Всё это скажется на повышении его производительности в учебном заведении и на рабочем месте.

### ПАРАМЕТРЫ

- площадь 40 x 40 метров;
- аттракционы;
- конкурсы;
- диджеи;
- призы;
- точки питания.



## 5. Наши болельщики – соотношение мужчин и женщин

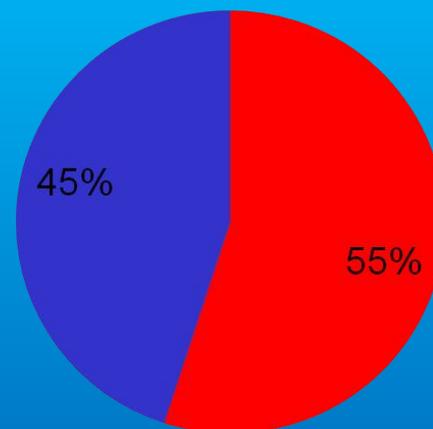
Согласно проведенным маркетинговым исследованиям, наши матчи посещает 45% женщин. Этот показатель наша гордость! В других клубах соотношение мужчин и женщин на стадионе 90 % на 10%. Такого успеха мы добились благодаря ряду программ, направленных на привлечение женской аудитории. Такой процент присутствия женской аудитории на стадионе, несомненно, добавляет коммерческих возможностей нашим потенциальным спонсорам.

### ПАРАМЕТРЫ

- стендап «Футбол на лабутенах»;
- конкурс Мисс «ФК «Рига»;
- конкурс «Стань лицом календаря»;
- конкурс семейных пар «Пара дня»

### Пол

■ Мужчины ■ Женщины ■



## 6. Наши болельщики - возраст

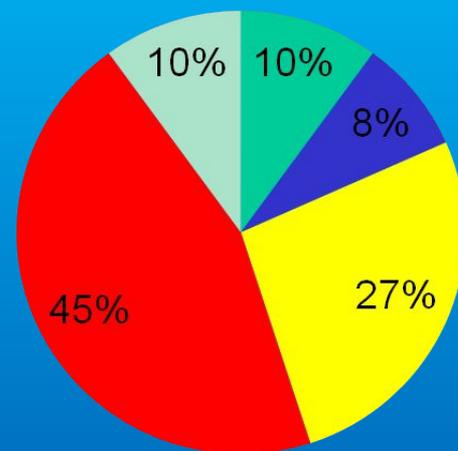
Из графика видно, что 45% наших болельщиков это люди в возрасте от 31 до 40 лет. Такой возраст говорит о том, что у людей уже есть восьмилетний опыт работы после окончания университета, который позволяет им уже занимать серьезные места по карьерной лестнице со стабильным доходом. Как правило, это уже семейный люди, у которых есть дети. Из этого можно сделать вывод, что подавляющее большинство посетителей наших матчей это семейные пары с детьми.

### ПАРАМЕТРЫ

- опыт работы от 8 лет;
- должности начальников отделов;
- стабильный доход;
- семейственность;
- наличие детей.

### Возраст

■ 10-15 лет ■ 16-21 год ■ 22-30 лет ■ 31-40 лет ■ 41-50 лет



## 7. Наши болельщики – уровень дохода

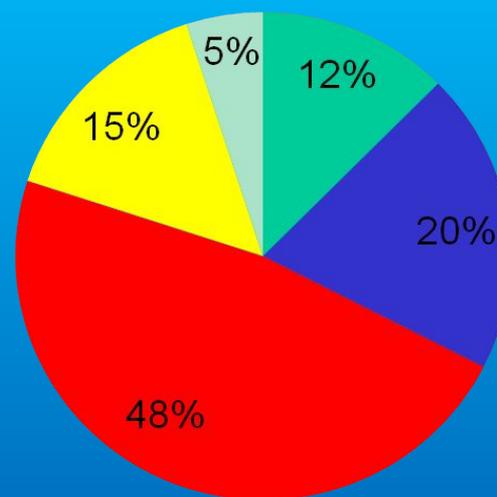
Согласно статистике за 2015 год, средний уровень дохода гражданина Республики Латвии составляет 664 евро. Из диаграммы мы видим, что 68% посетителей домашних матчей футбольного клуба «Рига» обладают доходом выше среднего. Эти данные позволяют нашим компаниям-спонсорам более точно подходить к рекламе своих товаров и услуг в рамках проведения наших футбольных матчей.

### ПАРАМЕТРЫ

- 600 -1000 евро 48%;
- 1000 – 2000 евро 15%;
- более 2000 евро 5%;
- итого в диапазоне от 600 до более 2000 евро находится 68% болельщиков.

### Доход

■ 370 евро ■ 370-600 ■ 600-1000 ■ 1000-2000 ■ более 2000



## 8. Приглашение к партнерству

---

Уважаемые господа!

Мы рады предложить вам сотрудничество с нашим клубом. **ПОСТАВЬТЕ НАМ ЗАДАЧУ** из перечисленных в параметрах. Мы предложим целый комплекс решений вашей проблемы через футбольный клуб «Рига».

### ПАРАМЕТРЫ

- создание лояльности населения к производителю за счет социальных акций;
- укрепление доверия к бренду за счет промоакций;
- увеличение продаж за счет спонсорской активации;
- повышение узнаваемости бренда за счет прямой рекламы.



## 8. Создание лояльности общественности

ФК «Рига» может решить задачу по «Созданию лояльности общественности к производителю за счет проведения социальных акций». Зачастую крупные производства связаны с вопросами помощи окружающим и благотворительности. Поэтому проведение совместных с футбольным клубом социальных акций может благотворно влиять на отношение общественности к производителю.

### ПАРАМЕТРЫ

- защита окружающей среды;
- помощь людям с повышенными потребностями;
- забота о животных;
- благотворительность;
- пропаганда здорового образа жизни;
- популяризация родного языка;
- забота о пожилых людях;
- популяризация профессии.

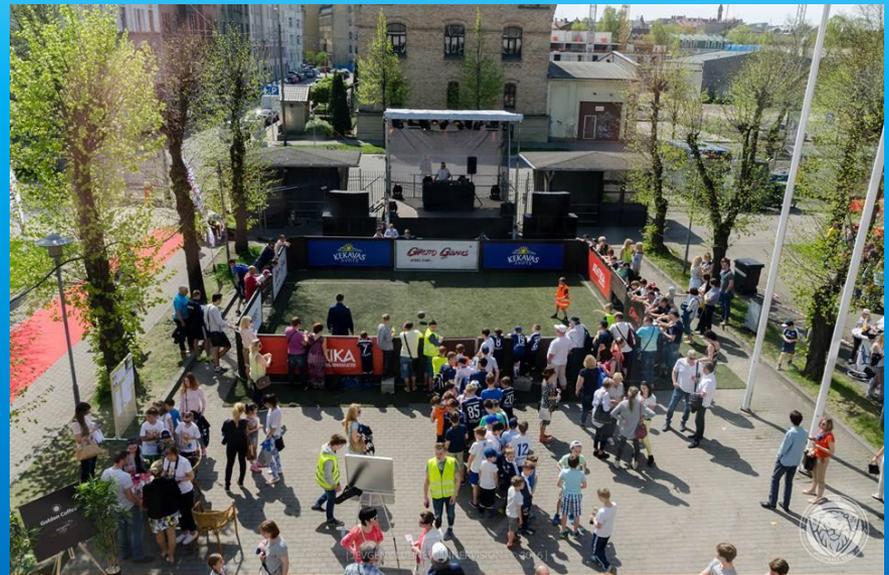


## 9. Укрепление доверия к бренду за счет промоакций

Промоакция – это вид рекламной деятельности, когда клиент узнает о продукте не из телевидения, радио или прессы, а при личном знакомстве. Разумеется, что эффект от такой рекламы максимальный. Компания арендует площадку для размещения своих продуктов, проведения конкурсов, дегустаций на фан-зоне за два часа до матча и после матча. Непосредственную работу с участниками соревнований проводят профессиональные аниматоры и волонтеры, которые предоставляются компанией в рамках спонсорского соглашения.

### ПАРАМЕТРЫ

- размер площадки 3 x 6 м.

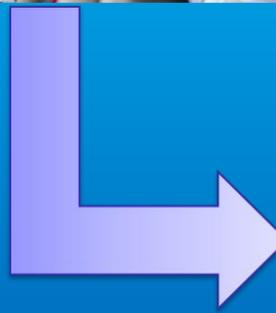


## 10. Увеличение продаж за счет спонсорской активации

Спонсорская активация – это когда поток посетителей с фан-зоны и футбольного матча перетекает в точки продаж, магазины производителя. Для этого у футбольного клуба есть целый ряд инструментов. Предъявляя данные элементы в точках продаж производителя, посетители футбольных матчей получают скидку на приобретение товара.

### ПАРАМЕТРЫ

- монеты Еврогол;
- билеты;
- индивидуальные письма главного тренера к болельщикам;
- атрибутика.



## 11. Повышение узнаваемости бренда

Еще одна задача, которую может решить ФК «Рига» для производителя - это «Повысить узнаваемость бренда за счет прямой рекламы». У клуба 10 направлений рекламы: на экипировке игрока, на спортивном сооружении, в интернете, размещение логотипа в клубной полиграфии, реклама на пресс-конференциях, создание рекламной кампании с участием футболистов, организация совместных промоакций, спонсор спортивно-массовых мероприятий, VIP – программа, телевидение.

### ПАРАМЕТРЫ

- 10 направлений рекламы;
- 118 рекламных носителей на фан-зоне, стадионе и инвентаре команды.



# Контакты

Поставьте нам задачу, которую необходимо выполнить, и мы предложим ее решение

## ПАРАМЕТРЫ

- Антон Копышов  
коммерческий  
директор;

- 248 298 59;

- [anton@rigafc.lv](mailto:anton@rigafc.lv)



## ПАРАМЕТРЫ

- Улдис Супе  
маркетинг, реклама,  
зрелищные  
мероприятия;

- 288 611 68;

- [uldis@rigafc.lv](mailto:uldis@rigafc.lv)