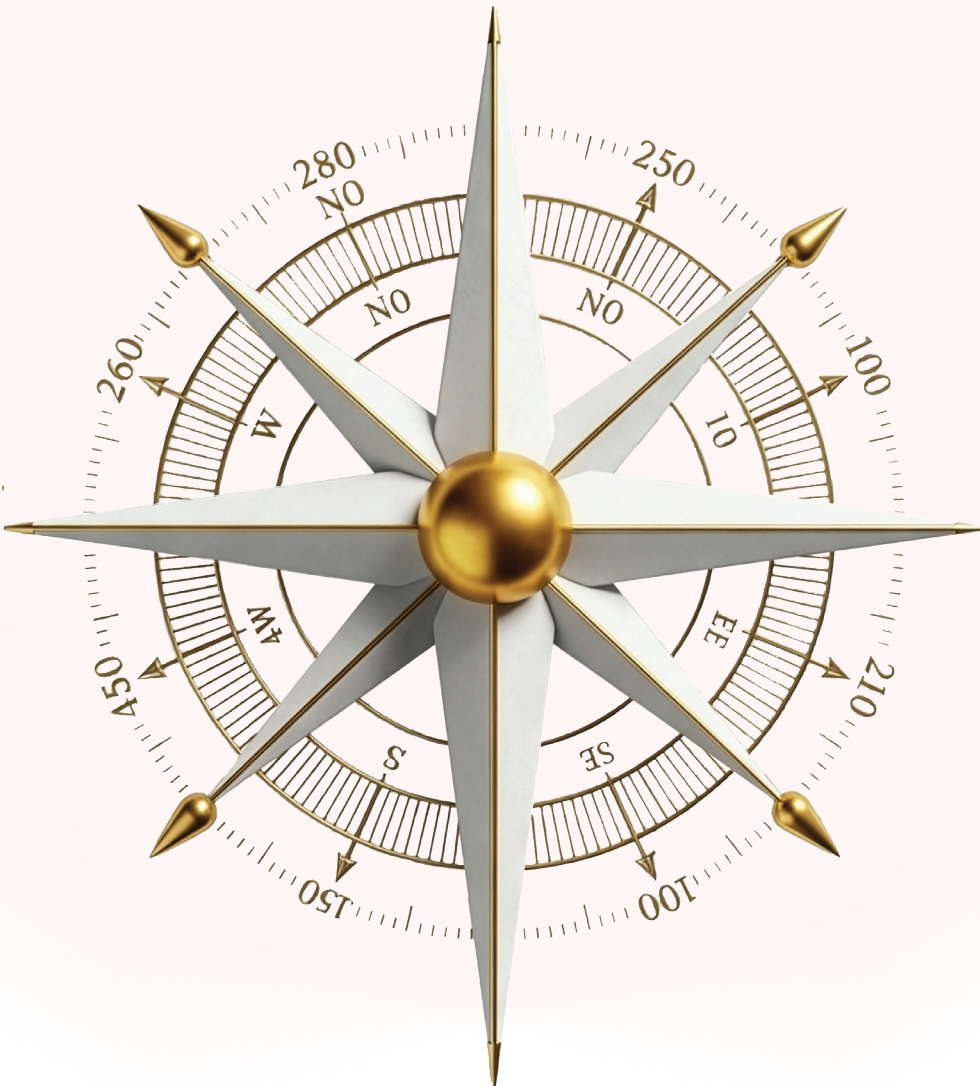




دورة الرعاية الرياضية والحقوق التجارية: حقوق البث والتذاكر وإيرادات الجماهير



دورة الرعاية الرياضية والحقوق التجارية: حقوق البث والتذاكر وإيرادات الجماهير

مقدمة:

دورة الرعاية الرياضية والحقوق التجارية دورة تمتد 5 أيام، تتناول حقوق البث والتذاكر وإيرادات الجماهير، وهي موجهة للفرق التجارية وفرق الشراكات والعضويات في الأندية والروابط والاتحادات، وتنتهي بإعداد خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير لناد أو رابطة افتراضية. فكثر من الجهات المالكة للحقوق تباع مساحات للشعارات بدل حقوق مسعرة، وتجدد عقود الرعاية دون أدلة على العائد، وتترك بيانات البث والمباريات والمشجعين منفصلة. ويتولى المشاركون بيع الشراكات أو التذاكر أو العضويات أو خدماتها أو إعداد تقاريرها، ويعملون على ملفات حالة تضم قوائم الأسعار وتقارير الرعاية. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- بناء سجل جرد للحقوق يحصر كل أصل قابل للبيع في الأطقم والملعب والمنصات الرقمية والبث وحقوق التسمية والضيافة
- تقييم باقات الرعاية ووضع قوائم الأسعار بالاستناد إلى حجم الجمهور وحصرية الفئة والصفقات المماثلة
- هيكل عروض الرعاية وتقديمها والتفاوض عليها وتخطيط تفعيلها مع الشركاء على امتداد الموسم
- تجميع حقوق البث والبث الرقمي في باقات حسب النطاق الجغرافي والمنصة والحصرية، مع المقارنة بين البيع المركزي والبيع الفردي
- تسعير التذاكر والاشتراكات الموسمية وباقات الضيافة وإدارة رحلات العضوية وإدارة علاقات المشجعين
- قياس عائد الرعاية وأداء إيرادات الجماهير لدعم قرارات التجديد وإعداد خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير

الفئة المستهدفة:

- الفرق المسؤولة عن بيع عقود الرعاية والموردين الرسميين وتجديدها
- الفرق المسؤولة عن خدمة الشركاء وتنفيذ أنشطة التفعيل ورفع تقارير نتائج الرعاية
- الفرق المسؤولة عن تجميع حقوق البث والبث الرقمي والمحتوى وإدارتها
- الفرق المسؤولة عن التذاكر والاشتراكات الموسمية والضيافة وإيرادات أيام المباريات
- الفرق المسؤولة عن برامج العضوية وبيانات المشجعين وإدارة علاقات الجماهير
- الفرق المسؤولة عن المنتجات الرياضية واتفاقيات الترخيص وحماية العلامة

محاورة الدورة:

اليوم 1: المشهد التجاري الرياضي وتديق جرد الحقوق

- خريطة إيرادات مالك الحقوق بين الرعاية والإعلام وأيام المباريات
- أنواع الكيانات الرياضية من أندية وروابط واتحادات ورياضيين
- تقسيم المشجعين حسب الدافع ودرجة الارتباط ومستوى الولاء
- سجل جرد الحقوق للأطقم والملعب والأصول الرقمية
- الفحص التجاري لمعدلات التجديد والمخزون غير المباع

اليوم 2: مستويات الرعاية وتقييم الحقوق ونماذج حقوق البث

- هيكل مستويات الرعاية من الراعي الرئيسي إلى المورد الفني
- قواعد حصرية الفئة ومصفوفة تعارض الشركاء
- تقييم الحقوق بحجم الجمهور ومقارنة الصفقات المماثلة
- البيع المركزي مقابل البيع الفردي لحقوق البث
- تجميع حقوق البث حسب النطاق الجغرافي والمنصة ونافذة الحصرية

اليوم 3: مبيعات الرعاية والتفعيل والتذاكر وإدارة علاقات المشجعين

- البحث عن الرعاية المحتملين وإعداد عرض الرعاية التقديمي
- ورقة شروط اتفاقية الرعاية وجدول المخرجات والتعويضات البديلة
- خطة التفعيل التي تجمع الضيافة والمحتوى وتجارب المشجعين
- فئات أسعار التذاكر والاشتراكات الموسمية وباقات الضيافة
- تصميم برنامج العضوية ورسم رحلة المشجع في نظام إدارة العلاقات

اليوم 4: عائد الرعاية والترخيص وحالات المخاطر التجارية

- بطاقة قياس عائد الراعي بمؤشرات الظهور والتفاعل والمبيعات
- مراجعة تجديد الشركاء وإشارات الإنذار المبكر للانسحاب
- اتفاقيات ترخيص المنتجات ونماذج الإتاوات وصفقات مورد الأطقم
- ضوابط التسويق الكميئي وقائمة فحص حماية العلامات التجارية
- مخاطر البث المباشر للمشجعين وإدارة العلاقة مع جهات البث

اليوم 5: دراسة حالة: خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير

- مراجعة جرد حقوق النادي محل الدراسة وتقييمها
- باقة حقوق البث للرابطة محل الدراسة ونهج بيعها
- تمرين تقديم عرض الرعاية والتفاوض عليه في الحالة
- مستهدفات إيرادات التذاكر والعضوية والمنتجات في الحالة
- استكمال خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير

المهارات التي ستكتسبها:

- بناء سجل الحقوق الرياضية
- وضع قوائم أسعار الرعاية
- كتابة عروض الرعاية
- تجميع باقات حقوق البث
- تسعير التذاكر والضيافة
- تصميم رحلة المشجع
- التفاوض على تراخيص المنتجات
- إعداد تقارير عائد الرعاية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- إعداد خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير لناد أو رابطة افتراضية ورفعها إلى المدير التجاري ومجلس الإدارة لاعتمادها
- تحديد الحقوق التي تجمع في باقات أو تسعر أو تحجب أو تباع، ولأي الشركاء وجهات البث وشرائح المشجعين
- تجنب التجديدات بأسعار منخفضة وتعارض الفئات بين الشركاء وخسائر التسويق الكميني والمقاعد غير المباعة
- نقل سجل الحقوق وقائمة الأسعار وبطاقة قياس عائد الرعاية إلى فرق الشراكات والتذاكر والعضوية

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير على المدير التجاري ومسؤول الشراكات ولجنة المالية في مجلس الإدارة. ويعتمدون عليها في تحديد الحقوق التي تسعر وتطرح، وطريقة طرح باقات البث والبث الرقمي في السوق، ومستهدفات التذاكر والعضوية والمنتجات التي تحملها الوحدة إلى الموسم. وبعد أول جولة لتجديد عقود الشركاء وأول موسم لبيع التذاكر والعضويات وفق الخطة، تراجع الوحدة مردود قائمة الأسعار ونتائج عائد الرعاية والمخزون غير المباع ومعدل احتفاظ المشجعين.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة الرعاية الرياضية والحقوق التجارية؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في بيع الرعاية أو التذاكر أو العضويات أو حقوق البث أو خدمتها أو إعداد تقاريرها في ناد أو رابطة أو اتحاد. ولا يشترط برنامج بعينه، ويستخدم حاسوبا محمولا مع برنامج جداول بيانات في تمارين جرد الحقوق وتقييمها وتسعيها.

بم تختلف الرعاية الرياضية والحقوق التجارية عن الإدارة الرياضية العامة؟

تركز هذه الدورة على الإدارة التجارية: تقييم الحقوق وبيعها وتجميع محتوى البث وتسعير التذاكر وإدارة علاقات المشجعين. أما دورات الإدارة الرياضية العامة فتتناول المجالس واللوائح والموازنات وتكاليف الرياضيين، وتعنى دورات تسويق الفعاليات بالترويج لفعالية واحدة لا بمحظة حقوق تمتد طوال الموسم.

لماذا يعد جرد الحقوق أساسا في عمل الرعاية الرياضية والحقوق التجارية؟

لأن جرد الحقوق يبين كل أصل يستطيع النادي أو الرابطة بيعه والشريك الذي يملكه حاليا. ومن دونه تمنح الحقوق مجانا داخل الباقات، وتتعارض الفئات بين الشركاء، ويفقد التقييم أساسه، فتسعر التجديدات بحكم العادة لا بالأدلة.

ماذا يعود به المشارك من دورة الرعاية الرياضية والحقوق التجارية؟

يعود المشارك بخطة الحقوق التجارية وإيرادات الجماهير لناد أو رابطة افتراضية، تضم سجل الحقوق وقائمة الأسعار ومخطط باقة حقوق البث ومستهدفات التذاكر والعضوية وبطاقة قياس عائد الرعاية، قابلة للتكيف مع منظمتها.