

راهنمای حمایت مالی در ورزش

دکتر نوشین بنار

عضو هیئت علمی دانشگاه گیلان

حمیده حج الله زاده

کارشناس ارشد تربیت بدنی و علوم ورزشی

۱۳۹۲

انتشارات حتمی

ناشر کتب تخصصی تربیت بدنی و علوم ورزشی



[ناشر: انتشارات حتمی]

[عنوان کتاب: راهنمای حمایت مالی در ورزش]

[مولف: دکتر نوشین بنار، حمیده فتح الله زاده]

[سرپرست واحد حروف نگاری: المیرا میرموسوی]

[صفحه آرا: المیرا میرموسوی]

[حروف نگار: حایه احمدشعار رازلیقی]

[طراح جلد: محمود سما لطفی]

[آموزش سازی و تجارت بر چاپ و توزیع: فرشاد گودرزی]

[نوبت چاپ: اول + ۲۰۱۳] [شمارگان: ۵۰۰ نسخه]

[نمایشگاه و فروشگاه: انجمن تهران، خیابان انقلاب، بین خیابان ۱۲ فروردین و اردیبهشت، جنب بانک

صادرات، ساختمان ۸۱ + تلفن: ۶۶۴۰۳۰۰۰ فکس: ۶۶۴۰۳۱۷۰]

[فروش و پخش: تهران، خیابان انقلاب، ۹۱۲۶۱۳۰۰۰ (حتمی) - ۹۱۲۲۷۵۶۷۱۳ (گودرزی)]

[سرویس پیام کوتاه (sms): ۳۰۰۰۲۴۴۶]

[پایگاه اینترنتی: www.HatmiSS.ir]

[قیمت: ۶۰۰۰۰ ریال]

دوست عزیز جهت آگاهی از آخرین اخبار و اطلاعات کتابهای منتشر شده
لطفا پایه و گرایش تحصیلی خود به شماره ۰۰۲۵۶۰۰۰ sms کنید.

توجه: به موجب ماده ۵ قانون حمایت، از حقوق مؤلفان، مصنفان و همکاران مصوب
۱۳۴۸/۱۰/۱۱ کلیه حقوق این کتاب برای انتشارات حتمی محفوظ است و هیچ شخص حقیقی یا
مقوقی حق استفاده از آن را ندارد و متفلفین به موجب این قانون تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند

عنوان و نام پدیدآور: راهنمای حمایت مالی در ورزش / نوشین بنار، حمیده فتح الله زاده.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات حتمی، ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری: ۶۰-۲۰-۶۹۰۴-۰۲-۱۳۹۱.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۹۰۴-۰۲-۱۳۹۱.

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: ورزش -- پشتیبانی مالی

موضوع: ورزش -- مدیریت

شناسه افزوده: فتح الله زاده، حمیده، ۱۳۶۴ -

رده بندی کنگره: ۱۳۹۱ ۲۹۹/ب ۱۶/۷۷۷

رده بندی دیویی: ۷۹۶/۰۶۹۸

شماره کتابشناسی ملی: ۳۰۱۷۴۸۷

تقدیم به

کلیه عزیزانی که در توسعه صنعت ورزش کشور تلاش می‌کنند.

www.ketab.ir



مقدمه

کتابی که در پیش روی شماست خواننده را با مبانی ابتدایی حمایت آشنا می‌کند. این کتاب، با معرفی حمایت ورزشی شروع شده و مروری بر عامل‌های مهم در تصمیم‌گیری و مدیریت حمایت ورزشی دارد. ادامه‌ی مباحث این کتاب با زبانی ساده، روش جذب حامی مالی، مذاکرات مربوط به قرارداد و اجرای حمایت را گام به گام توضیح می‌دهد. این کتاب به عنوان راهنمایی برای باشگاه‌ها، مسئولین تیم‌ها و سازمان‌های ورزشی محسوب می‌شود و تلاش دارد تا در تدوین برنامه‌های بازاریابی آنها مفید واقع شود. امید است این مجلد در طرح‌های بازاریابی مدیران و دست‌اندرکاران ورزش نقش موثری داشته باشد. بی‌شک هیچ‌کاری بی‌نقص نیست و ما از شما خوانندگان گرامی فن و با تجربه در افزایش کیفیت این کتاب یاری می‌خواهیم.

دکتر نوشین بنار
حمیده فتح‌الله‌زاده

فهرست مطالب

۹	بخش اول: توصیفی از حمایت ورزشی
۱۰	حمایت ورزشی و انواع آن
۱۱	رشد هزینه های حمایتی
۱۴	هرم و پیکانهای ورزشی
۱۵	حمایت مالی تنها برای بزرگان نمی باشد
۱۵	حمایت یک ابزار استراتژیک بازاریابی
۱۶	استراتژی های انجمن رستنی
۱۷	استراتژی های توسعه برد
۱۹	فواید حمایت ورزشی
۲۲	مضرات حمایت ورزشی
۲۷	بخش دوم: عوامل موثر در تصمیم گیری حمایت ورزشی
۲۸	اهداف حمایت ورزشی
۳۰	اهداف حمایت ورزشی در ایران
۳۶	ملاک های انتخاب حمایت ورزشی
۳۸	ملاک های انتخاب ورزشی در ایران
۴۶	آمیخته ارتباطات بازاریابی
۴۸	آمیخته ارتباطات بازاریابی در ایران
۵۰	ارزیابی حمایت ورزشی
۵۰	ارزیابی حمایت ورزشی در ایران
۵۸	الگوها و مدل های تصمیم گیری حمایت ورزشی
۶۱	الگوی تصمیم گیری حمایت ورزشی در ایران



- ۶۳ **بفرض سوم: بازاریابی تیم ها و رویدادهای ورزشی**
- ۶۴ بازاریابی تیم ورزشی
- ۶۴ جذب حامی مالی برای تیم ورزشی
- ۶۵ گام اول: اهداف برنامه تیم خود را مشخص نمایید
- ۶۸ گام دوم: لیستی برای تماس ها آماده کنید و تحقیقات لازم را انجام دهید
- ۷۰ گام سوم: برقراری بودجه تیم
- ۷۱ گام چهارم: طرح حمایتی خود را تهیه کنید
- ۷۹ گام پنجم: طرح خود را ارسال نمایید
- ۷۹ گام ششم: پیگیری های بعدی را انجام دهید
- گام هفتم: پوسترهای تشکرآمیز بفرستید و حامی را در جریان پیشرفت های خود بگذرید
- ۸۰ بازاریابی یک رویداد ورزشی
- ۸۲ مذاکرات مربوط به قرارداد
- ۸۹ اجرای حمایت
- ۹۲ چه کارهایی را باید انجام داد؟
- ۹۴ چه کارهایی را نباید انجام داد؟



مقدمه

ورزش دارای پتانسیل درآمد ثابت شده‌ای به عنوان ابزار بازاریابی است و حمایت، حوزه‌ای با ارزش در مفهوم بازاریابی و یکی از محورهای بازاریابی ورزشی محسوب می‌شود. شواهد نشان می‌دهد که اکثر سازمان‌ها قصد دارند حضور خود را در حمایت‌ها گسترش دهند. حمایت، نشان دهنده یکی از مهم‌ترین پیشرفت‌های چشم‌گیر بازاریابی در دهه‌های اخیر و صنعتی چندین بلیون دلاری است. حمایت ورزشی یکی از با ارزش‌ترین شیوه‌هایی است که شرکت‌ها می‌توانند به اهداف بازاریابی دست‌یافته و ارتباط اثربخش خویش را با مشتری حفظ کنند. حمایت برای نمایان‌سازی فرصتی را فراهم می‌کند تا تولیدات و خدماتشان را در محل مسابقات عرضه کند تا از این طریق فروش خود را افزایش داده و یک رابطه خوب با مشتری برقرار نمایند. حمایت یکی از شیوه‌های سرمایه‌گذاری در ورزش است که در سایه آن رویدادهای سازماندهی شده مورد حمایت مالی یا غیرنقدی قرار می‌گیرند.