

image not found or type unknown



Итак я решил выбрать в качестве примера и разбора своего эссе, такой сегмент индустрии спорта как, спорт высших достижений или же проще говоря профессиональный клуб.

Для начала мы ответим на вопрос какие же услуги представляет мой профессиональный хоккейный клуб? Ну для начала скажу, что профессиональный клуб является производителем спортивного зрелища и предоставляет нам возможность наблюдать за клубом и наслаждаться такой игрой, как хоккей. Ещё клуб предоставляет услуги продажи телевизионных прав, спортивной клубной экипировки и продажи билетов на игры. Также хоккейный клуб предоставляет людям, которые заинтересованы в сфере хоккея вакансию игрока или сотрудника клуба. Если затрагивать именно игрока, то клуб обязан предоставить ему полное обмундирование, а также все перелёты, переезды и проживание игрока и сотрудников клуба. У клуба должна иметься своя арена, свой тренажёрный зал, своя раздевалка с душевой, сушилка и место питания для команды. Каждому игроку должен быть предоставлен индивидуальный контракт с персональными условиями. У хоккейного клуба в распоряжении должен иметься свой личный транспорт.

По моему мнению потенциальной аудиторией являются фанаты разного возраста, от младшего поколения до более старшего. Это могут быть люди которые занимаются этим на правах: секции, любые любительские лиги, а также не исключено что это могут быть и профессиональные спортсмены, а также женщины и дети. Предположим такую ситуацию, что человек с детства болеет за хоккейный клуб, он наблюдает за каждым матчем и следит за его статистикой, он может привести на игру компанию своих друзей, семью или родственников, которые имеют разную возрастную категорию, отсюда и образуется фанатская аудитория, которой симпатична игра данного клуба. Данный пример является очень распространённым. Также потенциальной аудиторией являются телезрители, люди которые смотрят матч через интернет.

Прежде чем ответить на вопрос, «Как найти клиента для клуба?». Следует разобраться в том, кто вообще является клиентом. Клиентами могут выступать лица, которые приносят некоторый доход непосредственно клубу. Привлечь клиентов мы может несколькими путями, а именно: с помощью продажи мерча, на

котором будет изображён принт, который будет привлекать большую массу людей, развивая тем самым клиентуру, конкретно в этой среде. Из выше сказанной мысли о том что, люди могут смотреть матчи через интернет, клуб может продавать платные трансляции, одновременно получать с этого доход от продажи и рекламировать себя для большой аудитории. Мы можем связаться с различными спортивными каналами, тем самым повысить спрос к своему клубу. При помощи известных брендов, с которыми мы можем сотрудничать, мы находим себе потенциальных спонсоров, которые могут вкладывать деньги в развитие клуба, а также привлекать и свою аудиторию. Перед каждым мы можем договориться с различными радиостанциями, которые будут сообщать, о проведении спортивного события, тем самым привлекая людей, у которых нет возможности смотреть телевизор или сидеть в интернете. Ещё один из способов рекламы и продвижения клуба, привлечение публичных лиц, известных на широкую аудиторию. В зависимости от своей сферы они могут давать концерты, непосредственно перед матчем, кроме того у каждой знаменитости есть социальные сети, в которых за ними следят поклонники и если они узнают что их кумир поддерживает данный, то это приведет ещё большее количество клиентуры, а также фанатского сектора. Также рекламу можно размещать на более продвинутых платформах, нежели телевидение, например платформа YouTube. Тем самым обращаясь к блогерам. Что касается доходов, то клуб может заработать деньги на продаже билетов и абонементов. С помощью привлечения более обширной аудитории, заработок клуба на этом будет только расти. Ещё доход клуб может получить за выигранные турниры и чемпионаты. Также клуб может получать доход от размещения рекламы на баннерах или под средством закатки рекламы под лёд или размещения рекламной интеграции под или над табло счёта.

Из всего выше сказанного, мне хотелось бы сделать такой вывод, что управлять спортивным клубом не просто. Для этого необходимы умения в сфере менеджмента, подбора качественного персонала, размещения рекламы и спонсорства. И от себя хотелось бы добавить, что я считаю человек, который не понимает этого вида спорта не сможет компетентно подойти к этому вопросу, так как он нуждается у классифицированной подготовке и умении анализировать статистику в этом виде спорта, и умению коммуникативно подходить к вопросу о пиаре и к умению подвигать свой клуб, к более высоким достижениям.