

ABC DES SPONSORINGS

Hier finden Sie die wichtigsten Begriffe von A-Z zum Thema Sponsoring im Sportverein.

Um direkt zu einem Begriff, Stichwort oder Fachbegriff zu gelangen, drücken Sie bitte gleichzeitig Strg und F. Es erscheint ein Suchfeld in Ihrem Browserfenster, in das Sie den Suchbegriff eintragen können.

Name des Begriffes: Telefonakquisition

Beschreibungen des Begriffes:

Die Akquisition von Sponsoren per Telefonanruf ist eine sehr persönliche und daher erfolgversprechende Form der Ansprache eines potenziellen Sponsors.

Die Akquisition von Sponsoren per Telefonanruf ist eine sehr persönliche und daher erfolgversprechende Form der Ansprache eines potenziellen Sponsors.

Die telefonische Kontaktaufnahme eignet sich für den Erstkontakt.

Ein Telefonanruf kann aber auch nach einem schriftlichen Erstkontakt (per Mail oder Brief) zum Einsatz kommen. Wenn man eine Woche nach der schriftlichen Kontaktaufnahme nichts vom potenziellen Sponsor gehört hat, sollte man ihn telefonisch kontaktieren. Beim Telefonat muss man Bezug auf das Schreiben nehmen.

Egal ob er als Erst- oder Zweitkontakt zum Einsatz kommt, ein Telefonanruf muss stets gut vorbereitet sein. Eine Telefon-Checkliste (Leitfaden) kann helfen.

Hier ein paar Praxistipps für die Telefonakquisition:

- Zu Beginn kurz (!) vorstellen (persönlich, Verein)!
- Nicht um den heißen Brei herumreden! (schnell auf den Punkt kommen!)
- Nennen Sie den Grund für den Anruf!

- Nehmen Sie auf den schriftlichen Erstkontakt Bezug, wenn dieser erfolgt ist!
- Lassen Sie den Angerufenen erkennen, dass Sie sich über das Unternehmen und dessen Produkte/Dienstleistungen, Zielgruppen, Philosophie, aktuelle Werbekampagnen etc. informiert haben!
- Stellen Sie Ihr Sponsoringprojekt kurz vor (Veranstaltung, Mannschaft, Zuschauerzahlen, Medienpräsenz)!
- Machen Sie deutlich, welche Gemeinsamkeiten es zwischen dem Sportverein und dem Sponsor gibt (z.B. regionaler Bezug, Zielgruppenübereinstimmung, gleiche Werte/Images/Philosophien)!
- Skizzieren Sie erste individuelle Ansatzpunkte für eine Zusammenarbeit!
- Skizzieren Sie die Mehrwerte, die sich für den Sponsor aus der Zusammenarbeit mit dem Sportverein ergeben!
- Geben Sie dem Angerufenen die Möglichkeit, Fragen zu stellen!
- Bieten Sie an, bei Interesse detailliertes Informationsmaterial (ideal: ein erstes individuelles Angebot) zuzusenden!
- Fragen Sie nach, ob Interesse an einem Gesprächstermin besteht!
- Sprechen Sie nicht zu schnell und möglichst akzentuiert!
- Begrenzen Sie die Dauer des Telefonats (max. 10 - 15 Minuten)!
- Bleiben Sie auch bei einer Absage freundlich!

[Zurück](#)