

Amarelo scott
restante bandeira do brasil



Recebo vários e-mails de atletas querendo um apoio ou algum tipo de patrocínio, sabemos que está cada dia mais difícil conseguir um patrocínio principalmente no ciclismo. Existem varias causas, recessão do País, falta de cultura no esporte, a má elaboração de

um projeto adequado para uma empresa. (é o tema que vou falar nesta edição).

Obter patrocínio não é tarefa fácil, além de ter um bom produto a oferecer, o atleta deve definir uma estratégia que consista num conjunto de ações a ser cumprida.

Muitos atletas formam um projeto relacionado a um enfoque filantrópico, como se tivesse pedindo esmola, e isso não é a melhor maneira de se solicitar um patrocínio.

O foco do projeto de patrocínio deve ser a proposta de um negócio, onde ambos saem ganhando, a empresa apoiadora e o patrocinado.

Um dos objetivos do patrocínio é a valorização da empresa patrocinadora, que se dá mediante a promoção da logomarca, aumentando o seu potencial de divulgação na mídia, pois uma performance de um atleta, tornam-se assunto nos jornais, revistas, rádio, televisão, etc.

Segue algumas dicas para que seu projeto de patrocínio seja bem recebido nas empresas:

Saber o que você está vendendo, qual o produto.

Ter clareza nas possibilidades que você pode dar a seu patrocinador, o que você pode oferecer

a ele.

Elaborar um calendário concreto, com lealdade e o compromisso de resultados.

Detalhar custos, das viagens, inscrições, acessórios, alimentações, isto é importante para dar credibilidade ao seu projeto.

Procurar as empresas nos meses de setembro e outubro de cada ano, quando as empresas estão preparando os seus orçamentos para o ano posterior, tendo maior chance de êxito na proposta.

Planejar o futuro, programar-se, mostrar que existem novas possibilidades no mercado.

Detectar quais empresas tem o perfil de seu projeto, procurar empresas que patrocinam projetos parecidos com o que você vai elaborar.

Ter uma apresentação bem feita, deve ser fácil, clara e rápida de ler, com slides no PowerPoint (se você não souber fazer, procure um amigo, parente ou uma pessoa especializada no assunto).

Estar atento a possibilidades de permuta, é muito mais simples para algumas empresas conseguirem produtos e serviços do que dinheiro, "eu por exemplo tenho alguns patrocínios que recebo em produtos, isso acaba se transformando em dinheiro".

Ser criativo e criar um projeto diferenciado do que já é feito no mercado.

Negociar como quem está vendendo um produto, não como se tivesse pedindo alguma coisa.

A verba destinada do patrocinador ao esporte pode ser uma despesa operacional da empresa, para fins do imposto de renda. (procure um órgão Federal para informação).

Acredite no seu produto, crie um projeto no qual você investiria como se fosse um patrocinador.

Não se pode vender o produto (você) de graça, você tem que se valorizar, pense nisso.

O patrocínio é uma ação de investimento promocional que pode dar certo, quando bem planejado, ou errado, se não for objetivo.

Lembre-se, nunca prometa o que não pode cumprir...

Boa sorte !!!

Abraço a todos e até a próxima!

