

IMPULSVORTRAG „SPONSOR RECRUITING – Wichtige Partner finden und binden“

15.06.2016, 13:33 | Sport

Pressemitteilung von: *MONTEFUEGO Sport Marketing*

Presseagentur: *Pressecenter.org*



Der Marketing-Stratege Chris Ernst im Gespräch mit den Vortragsteilnehmern

Im Rahmen des 25. Ironman auf Lanzarote bot der Organisator "Club La Santa" den teilnehmenden Athleten erstmals die Gelegenheit zur Teilnahme an dem Impulsvortrag "Sponsor Recruiting". Der Wirtschaftswissenschaftler und Branchenkenner Chris Ernst (www.montefuego.com) verdeutlichte sehr anschaulich, worauf bei der Suche nach geeigneten Sponsoren zu achten sei. Der Vortrag richtete sich sowohl an ambitionierte Age Grouper, als auch an Profiathleten, die am Anfang ihrer Karriere stehen.

„Am Anfang steht nicht der Spendenaufruf an potenzielle Geldgeber, sondern die Aufwertung der eigenen Marke“, so Chris Ernst zu Beginn seines Vortrags und folgerte weiter, „nur schnell zu schwimmen, zu radeln oder zu laufen ist einfach zu wenig!“

Erst wenn man mit dem Ergebnis einer Google-Suche nach dem eigenen Namen zufrieden sei, lohne sich die Ansprache möglicher Sponsoren.

Wie dies geschehen kann und worauf bei der Entwicklung einer geeigneten und letztlich individuellen Vermarktungsstrategie zu achten sei, erfuhren die Teilnehmer anhand von erfolgreichen Beispielen aus der Praxis.

Im Fazit komprimierte der Marketingexperte Chris Ernst seinen kurzweiligen Vortrag auf die 7 Kernaussagen:

1. Entwickle eine glaubwürdige eigene Marke und erwecke sie zum Leben
2. Wechsle in die Rolle des Sponsors und frage Dich, warum soll er gerade in Dich investieren
3. Werde Dir klar, welche Möglichkeiten Dir zur Vermarktung zur Verfügung stehen
4. Lege einen Schwerpunkt auf professionelles Agieren in den Sozialen Netzwerken
5. Lerne den richtigen Umgang mit den Medien und ihren Vertretern
6. Mache Deine Leistungen auch für Menschen verständlich, die keine Triathlon-Insider sind
7. Gehe dann bei der Ansprache von potenziellen „Investoren“ strukturiert vor.

Gerade dieser letzte Punkt sei extrem wichtig, so Ernst zum Abschluss seines Impulsvortrages. Häufig würden die Versuche einen Partner zu finden daran scheitern, dass dem potenziellen Sponsor keine klaren Kooperationskonzepte präsentiert würden.

„Ich hätte gerne Ihre finanzielle Unterstützung, weiß aber nicht, was ich Ihnen dafür bieten kann, vielleicht fällt ihnen ja was ein.“ – Dies sei keine wirklich erfolgsversprechende Ausgangsbasis, so Ernst weiter.

Wer einen Sponsor gewinnen wolle, der sollte bereits mit möglichen Leistungsbausteinen in die Diskussion starten. Damit verdeutliche er seine Bereitschaft zur professionellen Zusammenarbeit und mache es dem Sponsor leichter über ein konkretes Angebot zu entscheiden.

Wie wichtig dieses Thema für die Triathleten aktuell ist und welches starke Interesse an den Inhalten des Vortrages herrscht, zeigte die angeregte Diskussion, die sich in der anschließenden Fragerunde entwickelte.

Portrait

Montefuego Sport Marketing

Chris Ernst

Geschäftsführer

Calle Damaso Alonso 13

35507 Tahiche (Las Palmas)

Telefon/WhatsApp 0034/ 619 480 621

eMail: info@montefuego.com

<http://www.montefuego.com>

News-ID: 907723 • Views: 564 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/907723/IMPULSVORTRAG-SPONSOR-RECRUITING-Wichtige-Partner-finden-und-binden.html>