



Fondazione
Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo



FITZCARRALDO
FONDAZIONE

CulturalMente Pillole formative

IV incontro: sponsorizzazioni

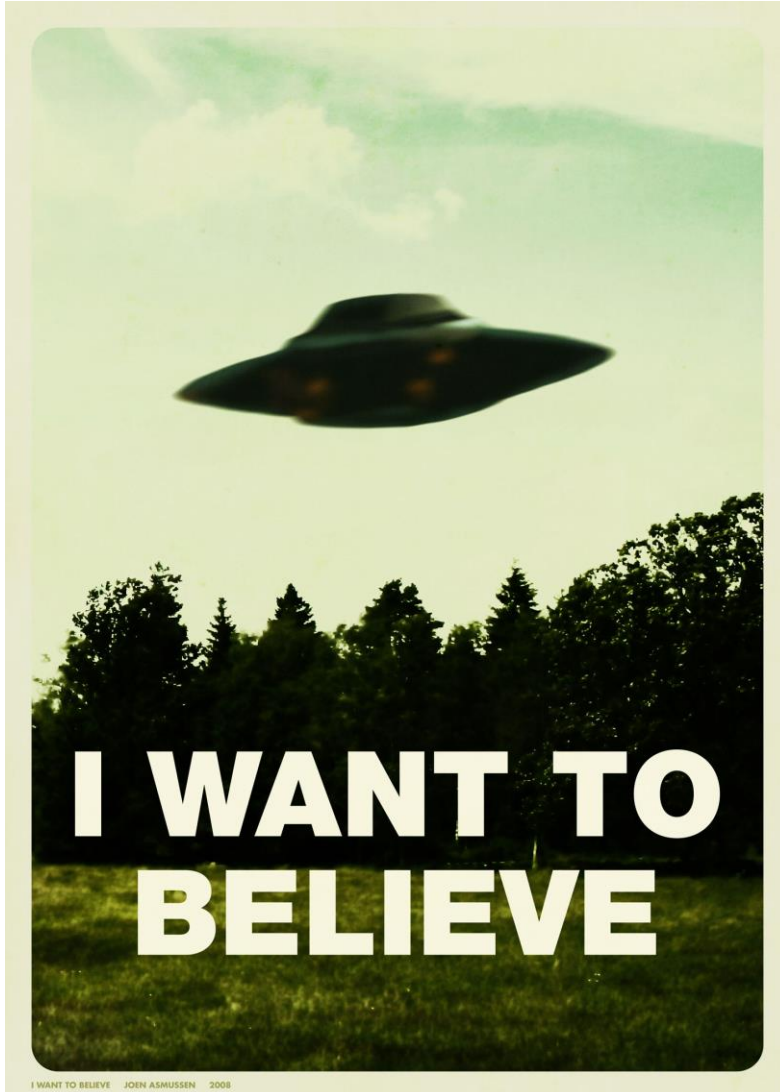
Padova, 2 ottobre 2018



Fondazione
Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo



FITZCARRALDO
FONDAZIONE



Sponsor

CHI SONO?

Microaziende

Aziende medie (fino a 20 dipendenti)

Grandi aziende/industrie

COSA VOGLIONO/CERCANO?

Migliorare la propria reputazione come marchio

Acquisire un vantaggio competitivo nel mercato o nel territorio di riferimento

COSA VOGLIONO/CERCANO?

Rafforzare il proprio legame con la clientela già consolidata

Intercettare una domanda nuova

Aumentare il proprio fatturato di vendita

COSA FARE?

FASE 1

Chiarire i **propri obiettivi** di progetto, senza irrigidirvi eccessivamente su strutture, azioni, attività e servizi.

COSA FARE?

FASE 2

Individuare **le tipologie di aziende** che possono essere interessate.

POSSIBILI ALLINEAMENTI

- sugli obiettivi e valori
- sulla tipologia di pubblico
- sui mezzi/strumenti utilizzati

POSSIBILI ALLINEAMENTI

- Innovazione/benessere/qualità/eccellenza
- anziani, giovani, famiglie, turisti
- digitale

COSA FARE?

FASE 3

Preparare il proprio **piano benefit**

COSA FARE?

- Individuare i servizi
- Dettagliare il più possibile le attività
- Quantificare il relativo costo
- Produrre un tariffario

COSA FARE?

FASE 4

Entrare in contatto con l'azienda

COSA FARE?

FASE 5

Costruire la proposta di sponsorizzazione

“Gentili, vi confermiamo il nostro interesse ad avere uno spazio espositivo.

A copertura dei costi da voi indicati vi proponiamo in cambio merce 1500 flaconi di sapone Eco dal costo di 2€ l'uno”



Formulare richieste precise e quantificarle nel dettaglio, in modo trasparente.

Distinguere tra costi di produzione e costi di comunicazione

COSA FARE?

FASE 6

Gestire lo sponsor

COSA FARE?

- Aggiornamento periodico sugli stati di avanzamento
- Accompagnamento/cura delle relazioni durante il progetto/evento

COSA FARE?

FASE 7

Cura delle relazioni post collaborazione



ASPETTI CRITICI

L'azienda vuole un progetto confezionato solo per lei!

L'azienda non è interessata alla visibilità del suo marchio nella brochure! Ne a comparire come donatore (a meno non siate il FAI...)

VALORE AGGIUNTO

Un'azienda che crede
nell'iniziativa la promuove
anche in prima persona perché
desidera valorizzare il proprio
investimento

E' un formidabile stimolo alla
crescita della propria
organizzazione

Non si deve rendicontare al
termine della collaborazione!!



- Fissa il tuo obiettivo, parti e comincia a viaggiare, qualcuno sarà pronto a salire sul tuo treno in corsa.
- Chiedi quello che ti serve, non chiedere a caso o non chiedere cifre che non hanno un significato preciso, e sarà più facile ottenere una risposta positiva da chi ti ascolta.



*Grazie per
l'attenzione e in
bocca al lupo!*

Damiano Aliprandi
damiano.aliprandi@fitzcarraldo.it