

Club Finanzthread

Beitrag von „PaoloM“ vom 28. August 2019, 00:05

[Zitat von winzie](#)

Und wo liegt das Problem? Dann stelle ich zwei Vertriebler mit einem Jahreszielgehalt von 80-100k ein. Macht 200k mal Faktor 1,25, sprich 250k Personalkosten. Dazu noch zwei Autos mit jeweils ca 10-15k pro Jahr. Inklusive Telefon und Laptop liegt man noch unter 300k. Wenn das ein Problem darstellt...

Und was kommt dann genau an Sponsoren Geldern rein?

Der Vorteil für einen Verein wie Nürnberg ist ja, dass der Vermarkter gewisse Garantien stellt (Hauptsponsor, usw).

Wenn keiner Lust hat auf deiner Brust zu werben, dann bekommt der Verein ja trotzdem noch einen guten Betrag vom Vermarkter.

Gerade in der aktuellen Situation ist da eben so eine Partnerschaft nicht schlecht.

Zudem kann ich mir auch gut vorstellen, dass die Kontakte eines Vermarkters auch ganz andere Sponsoren anspricht.

Ich stimme dir aber zu, dass man jetzt schon Marketing/Vertrieb in der Hinsicht aufbaut.

Da kann man sicher jetzt auch vom Vermarkter profetieren und mit einem gewissen Stamm auch andere Konditionen bei der nächsten Verlängerung raus schlagen.

Ob in Verein in der Größenordnung des FCN die Vermarktung allein übernehmen sollte wäre sicher ne gute Abschlussarbeit für einen Sportmanagement Studenten.