

Marketing

Beitrag von „Norimbergala“ vom 8. Dezember 2022, 16:12

Die Frage ist auch inwieweit S5 flexibel mit Paketen für kleine Sponsoren agieren konnte.

Am Ende haben sie uns doch des Öfteren gerettet in dem sie finanziell in die Bresche gesprungen sind, als z.B. kein Hauptsponsor in Sicht war. Das war bestimmt auch vertraglich geregelt, aber das Risiko ist S5 eingegangen.

Der Weg in die Eigenvermarktung war richtig und wichtig, aber auch S5 hat seine Sachen im Rahmen der Möglichkeiten nicht schlecht gemacht.

Kosten:

Personalkosten (fix Gehälter, AG Anteile Sozialversicherung, Provisionen, Boni, 13. Gehalt?, Firmenwägen, Smartphone, Fortbildungen)

Mieten (interne Kostenstellenverrechnung?, Büroräume, Büroausstattung, Hard- Software)

Leistungen für Sponsoren/Partner (Catering Aramak, AH, deren Personal, Sicherheitsdienst, Reinigung, %Anteil Stadionmiete VIP Bereich, Veranstaltungen, Events)