



Latua!®

10.4.2024 Kankaanpää
Tero Puranen / Puranen Consulting Oy

Materiaalin tekijänoikeus

Tämän materiaalin tekijänoikeuden omistaa Tero Puranen ja Puranen Consulting Oy. Materiaalin tekstin ja kuvien jäljentäminen ilman lupaa painamalla, monistamalla, skannaamalla tai muilla tavoin kielletään tekijän oikeuslain mukaisesti. Myös materiaalin jakaminen ja levittäminen verkkopalvelussa sekä materiaalin osien julkaiseminen verkkosivuilla ilman tekijän lupaa on kielletty.

Materiaalissa käytetyt valmistaja- ja tuotenimet ovat omistajiensa rekisteröityjä tavaramerkkejä.

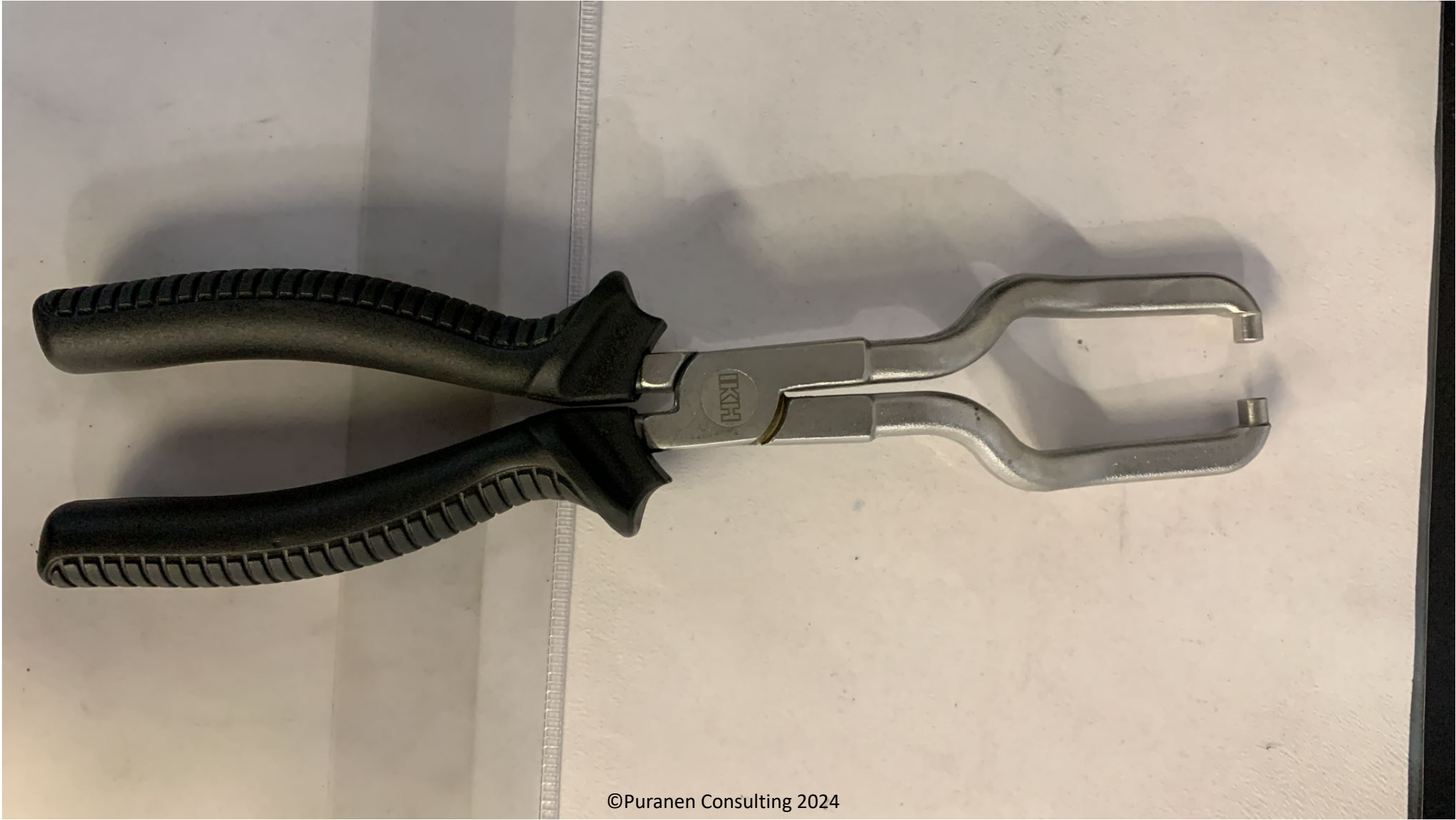
Tero Puranen lyhyesti

- https://www.linkedin.com/in/tero_puranen/
- Tilitoimiston toimitusjohtaja (osakas), B2B-myyntin ja markkinoinnin, sekä johtamisen valmentaja
- Intohimona myynti, markkinointi ja johtaminen
- Myin yksin enemmän kuin viiden hengen mediamyyntitiimi
- Yksi Suomen parhaista ICT-myyjistä (sija 12. ensimmäinen osallistumiskerta - n 800 osallistujaa)
- Omistan LATUA!® -tavaramerkin
- Lukutoukka




- Iskä tekee hernekeittoa
- Tykkään tehdä Teron kanssa hampurilaisia
- Iskä tekee töissä ryhmähauta
- Iskä tykkää makaronilaatikosta





©Puranen Consulting 2024

A man with a beard and a grey headband is smiling and holding a large silver trophy. He is wearing a grey tank top and several medals around his neck. The background is a dark, textured wall.

Maailman suurin
myytti: Pitää olla
menestynyt saadakseen
sponsoreita.

Erilaiset työkalupakit



Miksi täällä tänään?

Synkkä totuus: yksinhuoltajat rahoittavat lasten urheilua pikavipeillä

Nuorten urheiluharrastusten kulut ovat kasvaneet räjähdysmäisesti vuosikymmenessä. Miten kierre voidaan pysäyttää, kysyy Marko Lempinen.

JAA

KOMMENTIT



Valtion liikuntaneuvoston selvityksen mukaan nuoren kiekkoharrastus nielee vuodessa helposti 7500 euroa. KUVA: PETE AARRE-AHTIO

Marko Lempinen
5.3.2015 12:05

8.02
Facebook

Tilaa HS

Urheilu | Urheilun kalleus

"Sä et voi tulla tänne, koska sun perheellä ei ole tarpeeksi rahaa" – Tässä on virke joka särkee lasten valmentajan sydämen

Turkulaisen jalkapallovalmentajan Jani Mesikämmenen hätähuuto on herättänyt keskustelua lajin korkeista kustannuksista kilpaurheiluvaiheessa. "En halua olla se, joka sanoo lapselle, että sä et voi tulla tänne, koska sun perheellä ei ole tarpeeksi rahaa."

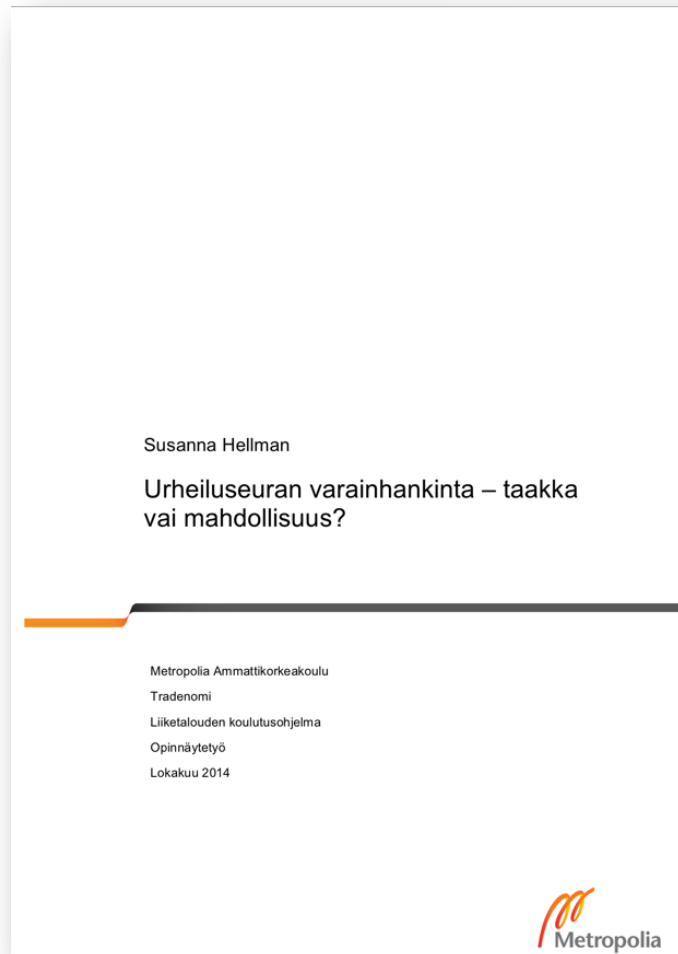


Lapsen urheiluharrastus voi olla monelle perheelle taloudellisesti raskasta. Kuva: RONI REKOMAA / LEHTIKUVA

Juha Kanerva
7.12. 11:46 | Päivitetty 7.12. 16:34

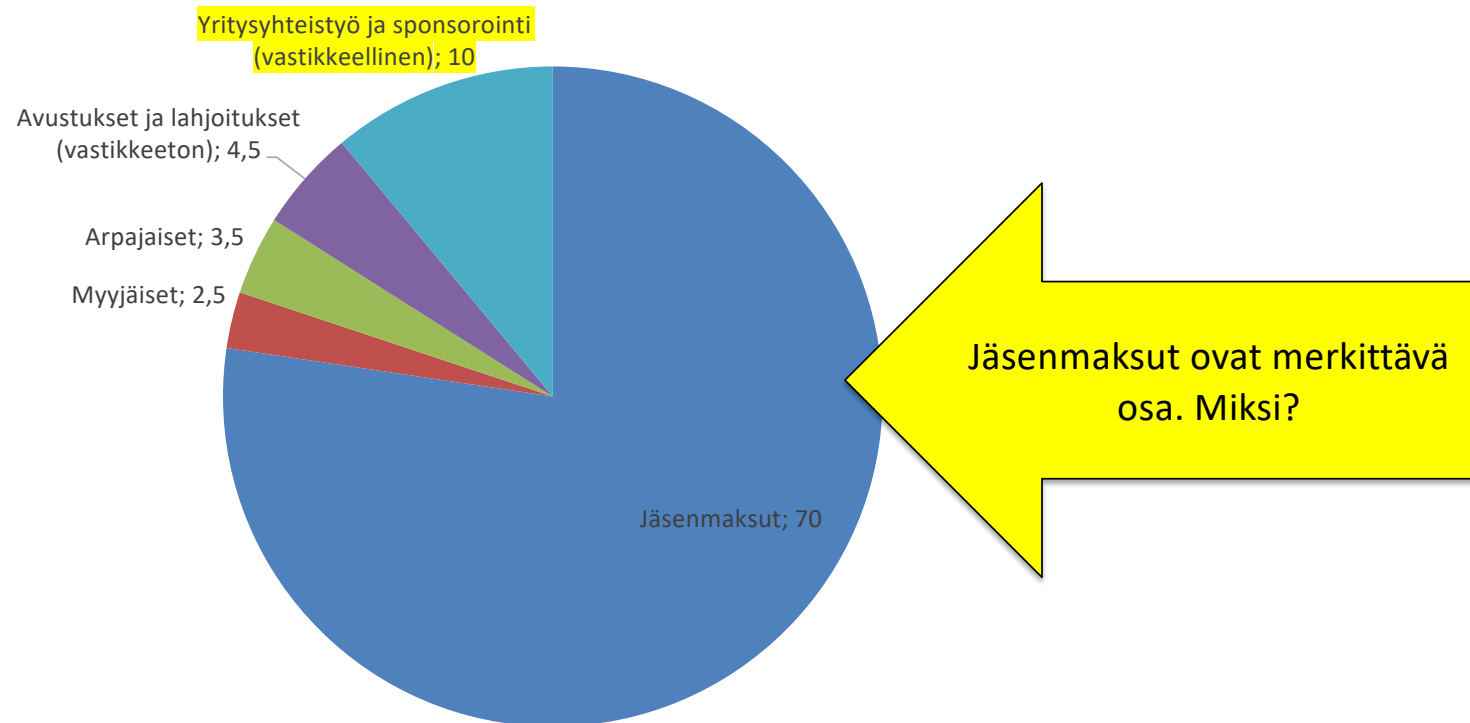
JALKAPALLOJUNIOREITA kymmenisen vuotta valmentanut **Jani Mesikämmen** julkaisi viime viikolla **hämmentävän julkaisun**

SUPERmielenkiintoinen löydös



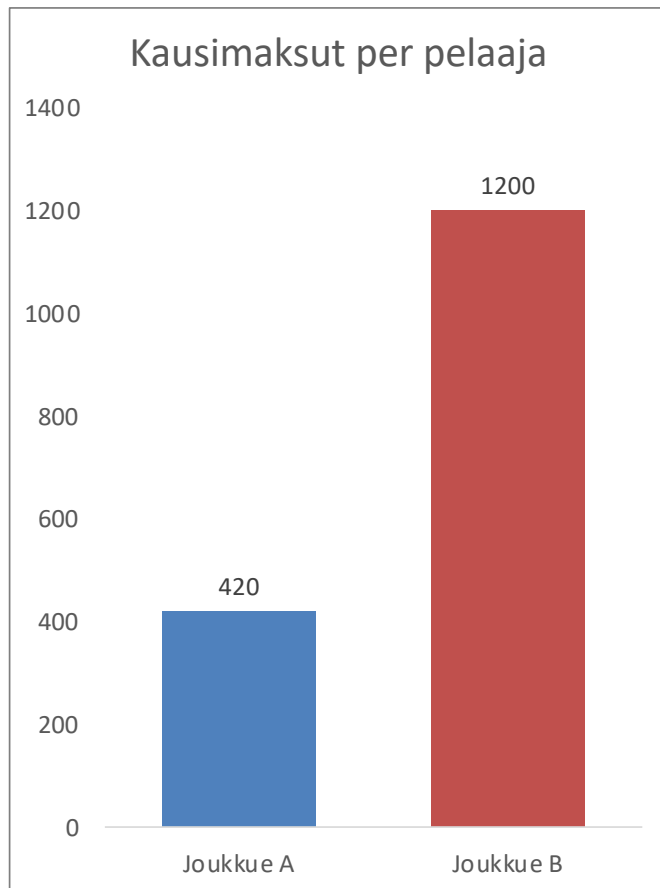
Luvut ovat esimerkkejä

Tyypillinen urheiluorganisaation varainhankinta

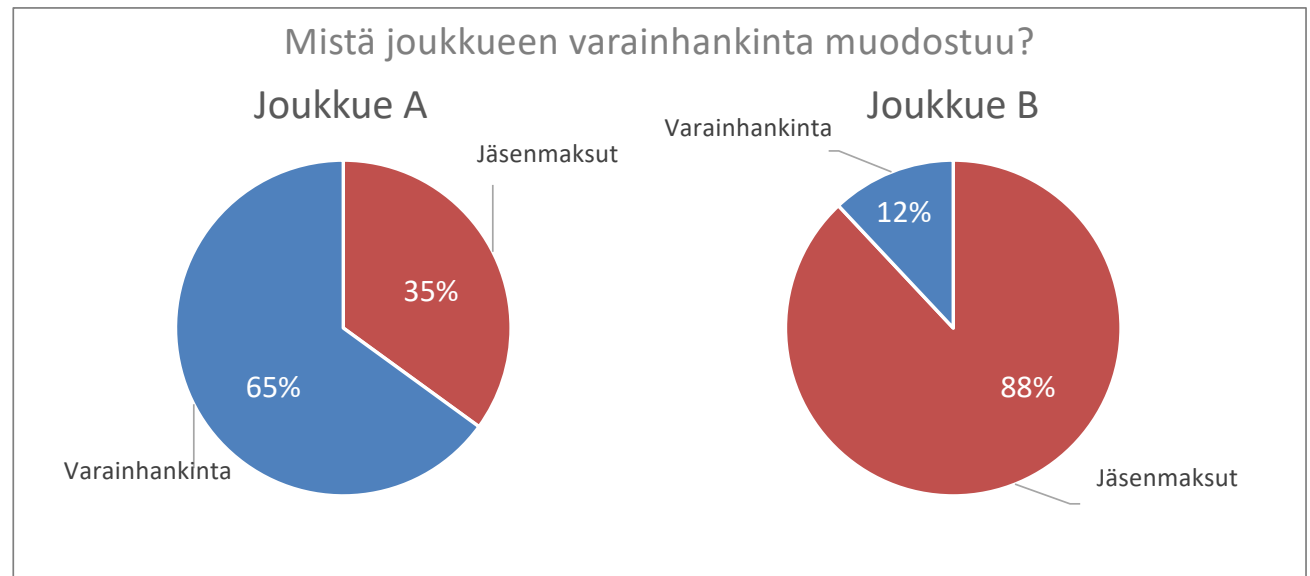


Kaksi tapaa toteuttaa varainhankintaa

Kun vertaillaan saman seuran kahta eri joukkuetta, huomataan merkittävä ero toteuttaa tekemistä. Kulut ovat lähes samat.



©Puranen Consulting 2024



- Seura A tekee monipuolista varainhankintaa, joka näkyy merkittävästi edullisempänä (vuodessa erotus 720 €) kausimaksuina per vanhempi.
- Seura B kulut katetaan 88 prosenttisesti jäsenillä/vanhemmilla.
- Mistä tämä johtuu?
- Miten tämä vaikuttaa joukkueitten tekemiseen ja tulevaisuuteen?
- Kumpi joukkueista on houkuttelevampi vaihtoehto?
- **Mitä seuran B kannattaisi tehdä?**
- Data: Susanna Hellman – Urheiluseuran varainhankinta – uhka vai mahdollisuus

Kolme hyvää kysymystä seuran johdolle

1. Kuinka monta prosenttia kuluista katetaan jäsenmaksuilla, ts.
kuinka monta prosenttia vanhemmat maksaa lystistä?
2. Kuinka monta prosenttia kuluista varainhankinta kattaa?
3. Kuinka paljon varainhankintaa tehtiin euroissa per pelaaja?

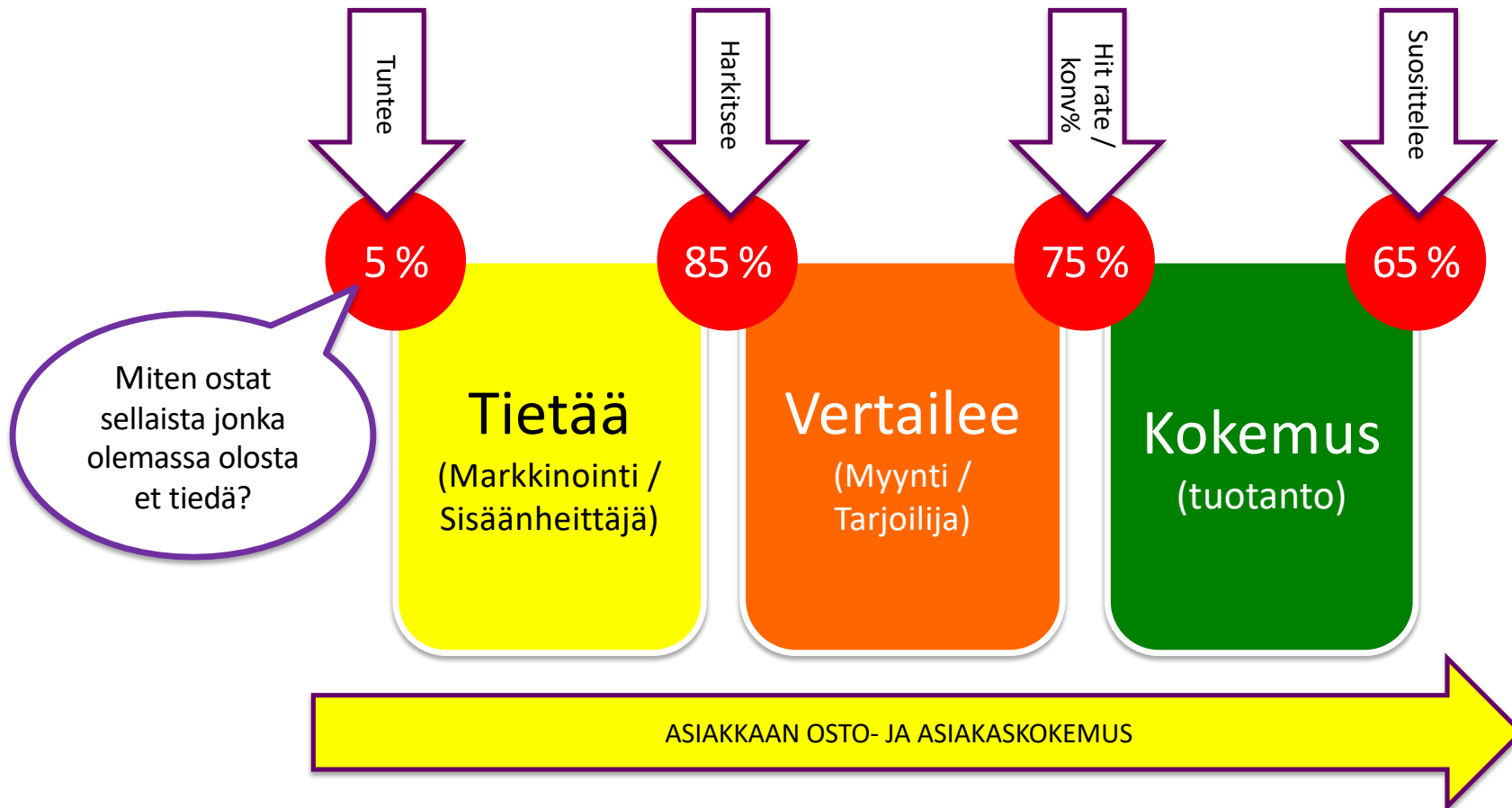
”Resurssit ovat aina rajalliset, niin seuroissa kuin yrityksissä.”

Kun kaksi tarinaa yhdistyy

1. Miten pitää varmistaa kannattava toiminta?
2. Miten ostaa sellaista, minkä olemassa olosta ei tiedä?



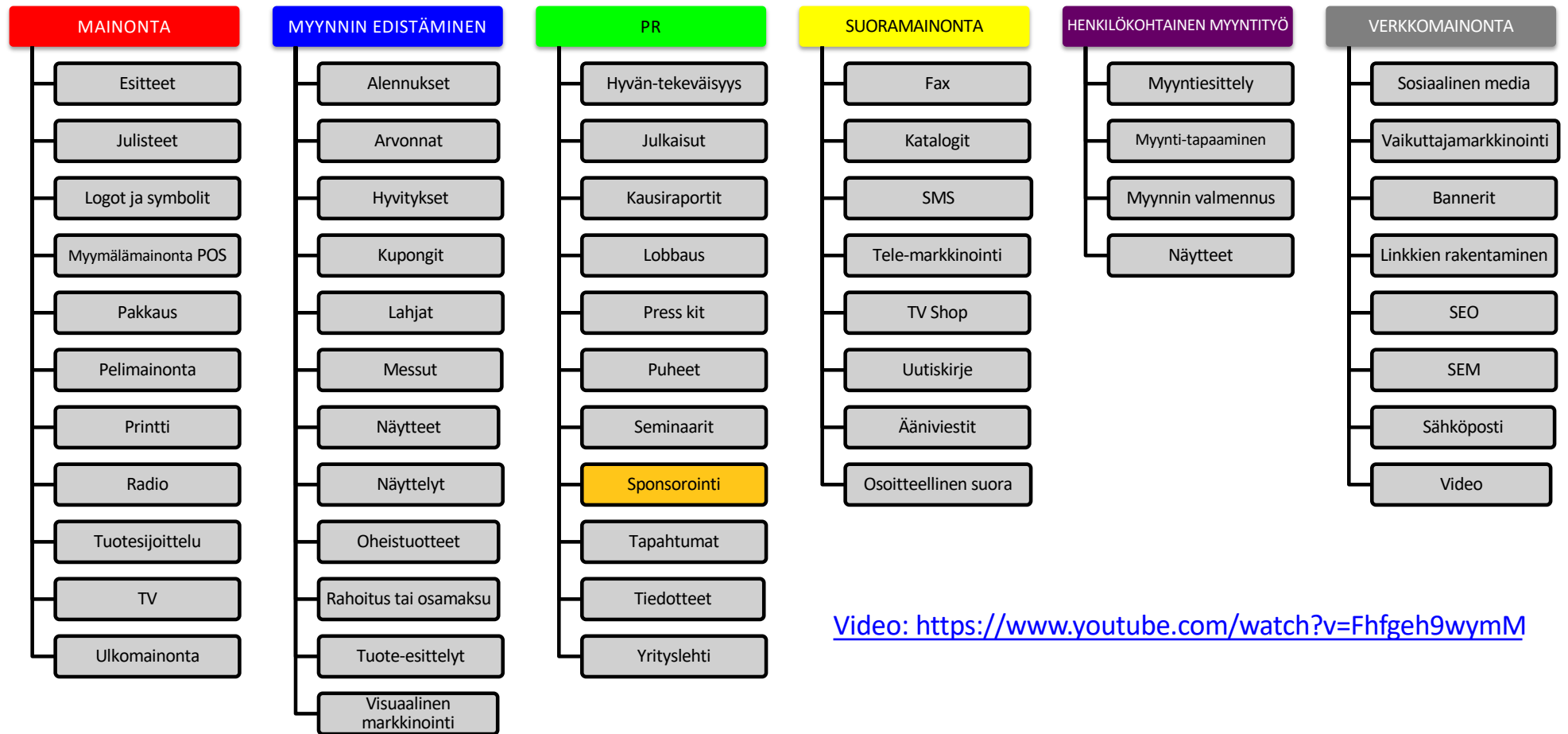
Purasen malli – yksinkertainen ostoputki



Social Media Landscape 2023



Markkinointiviestinnän keinot



Video: <https://www.youtube.com/watch?v=Fhfgeh9wymM>

SPONSOROINTI

O **R** **O** **I** **N**

Termi: ROI

- Tärkeä termi **ymmärtää** sponsorointiin liittyen
- ROI = Return of Investment = Sijoitetun pääoman tuotto

*”Jos sinä **investoit** minuun 100 €,
minä tuon **takaisin** 200 €”*

- Tuon kun muistaa, niin pääsee jo todella pitkälle! 😊

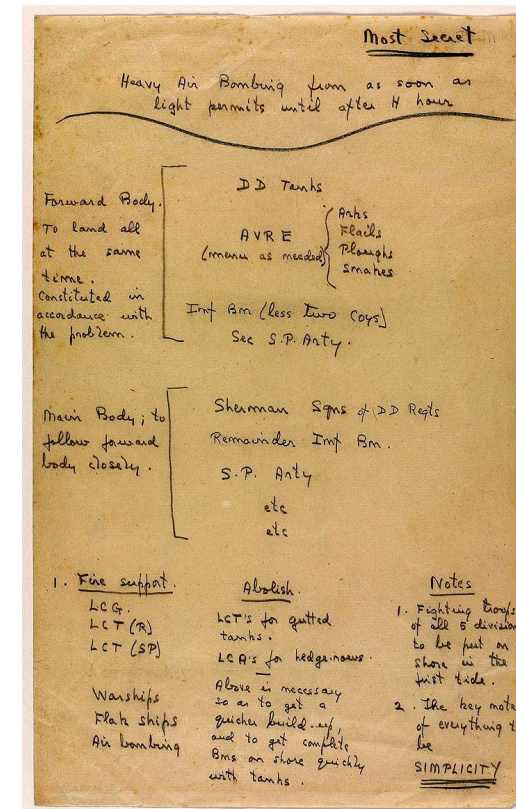
Sponsorointi tiivistettynä

- Sponsoroiva yritys (brändi) lainaa sponsoroitavan kohteen **myönteistä mielikuvaa** ja **tunnettuutta** omiin markkinointiviestinnällisiin tarkoituksiinsa.
- Sponsorointikohde (urheilija tai seura) saa yhteistyöstä **rahallisen** korvauksen tai muuta aineellista etua.

Mediakortti
=
Varainhankintastrategia

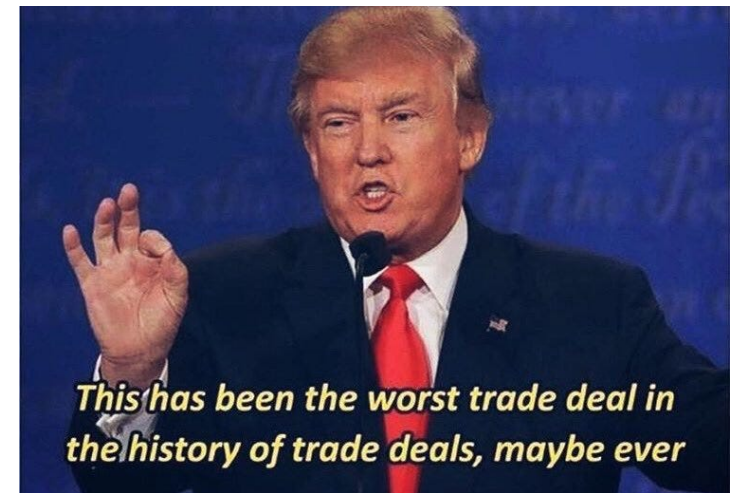
Mediakortti, eli varainhankintastrategia

- Kertoo sekä organisaatiolle itselleen että asiakkaille;
 1. Mitä kaikkea myydään (myyntipinnat ja -paikat)
 2. Kenelle myydään (kohderyhmä)
 3. Millä hinnalla myydään (kontaktihinta)



Barter-sopimus – surkeuden surkeus

- Suomessa melko yleinen toimintatapa.
- ”Saat näkyvyyttä, ja me saadaan perunoita. Raha ei liiku.”
- Kokemukseni mukaan tyypillinen barter-sopimus lähentelee hyväksikäyttöä.
Miksi?
- Esimerkki case: Seura sai tiettyä asiaa vuositasolla 4000 euron arvosta + brändille maksettiin lisäksi 6000 euroa. Seuran näkyvyyden arvo olisi ollut yksinään yli 20 000 euroa...
- Tiedätkö huonompaa sopimusta?



SITTEN HOMMIIN..