

Sponsorpakke-prisark: jeres pakker og priser

Udfyld arket, og tag det med til sponsormødet – så kan sponsoren se pakker, priser og indhold på ét ark. Baseret på KlubKlars guide til, hvad en sponsorplads på infoskærmen skal koste.

1. Jeres grundlag

Ugentlige besøgende (træningspas pr. uge × gennemsnitligt fremmøde pr. pas)	ca. _____ besøg/uge
Besøg pr. måned (ugentlige besøgende × 4)	ca. _____ besøg/md.
Antal skærme	_____ skærm(e)
Placering (fx ved indgangen, i cafeteriet, i hallen)	_____

2. Jeres tre pakker

PAKKE	VISNINGER / ROTATION	VARIGHED	EKSTRA	VEJLEDENDE PRIS/MD.
Bronze	Logo-slide med kort tekstlinje i den faste rotation – hver eneste åbningsdag	12 mdr.	–	_____ kr./md.
Sølv	Designet slide med budskab, tilbud eller sæsonkampagne i den faste rotation	12 mdr.	Indholdsskift et par gange om året + ekstra visninger op til kampdage og arrangementer	_____ kr./md.
Guld	Fast designet slide <i>plus</i> månedlig »månedens sponsor«-periode med ekstra eksponering	12 mdr.	Førsteret til synlighed ved stævner + omtale på skærm og sociale medier. Sælg kun én!	_____ kr./md.
Eksempel (mellemstor forening, 500–2.000 besøg/md.): Bronze 250 kr. · Sølv 450 kr. · Guld 800 kr. om måneden. Skru op eller ned efter prisformlen nedenfor.				

3. Prisformlen

Sæt prisen efter, hvor mange mennesker der faktisk kommer i huset – ikke efter hvad skærmen koster i drift. Sponsoren betaler for de øjne, der ser sliden.

Under 500 besøg/md.: 150–250 kr. · 500–2.000 besøg/md.: 250–500 kr. · Over 2.000 besøg/md.: 500–1.000+ kr. pr. plads pr. måned

- Justér op: skærm ved indgangen eller i cafeteriet, flere skærme, større pakkeindhold.
- Justér ned: pladsen har stået tom længe – en tom plads indbringer præcis nul kroner.
- Tjek det lokale marked: prisen skal følges rimelig ved siden af bandereklamen og ugeavisen.

4. Tjekliste til sponsormødet

- ☐ Kend jeres besøgstal – tag regnestykket fra punkt 1 med, så prisen har en begrundelse.
- ☐ Vis faste pakker med faste priser på skrift – så bliver mødet ikke en forhandling.
- ☐ Nævn altid årsprisen: »3.000 kr. om året« lyder mindre end »250 kr. om måneden«.
- ☐ Sammenlign med det, sponsoren kender: annoncen i ugeavisen og bandereklamen i hallen.
- ☐ Foreslå 12 måneders aftale, og fakturer hele beløbet én gang årligt forud.
- ☐ Skriv aftalen kort: pakkeindhold, periode og fornyelse – en halv A4-side er rigeligt.
- ☐ Sælg kun én guldpakke – eksklusiviteten er halvdelen af værdien.
- ☐ Sæt en påmindelse en måned før udløb, og begrund en evt. prisstigning med tallene.

Vil I se, hvordan sponsorpladsen ser ud på skærmen? Se den digitale sponsortavle på klubklar.dk/sponsortavle – og hele prisguiden på klubklar.dk/videnscenter/sponsorplads-pris.