

Torstaina 16.1.2014 kello 18
Wilhelmiinan konditoria

Paikalla: Tommi Terävä, Kaisa Peltonen, Mikko Pohjonen, Susanna Tolsa, Salla Pehkonen, Teemu Tenhunen ja Esa Rantakangas.

1. Yhteistyö Mika Kontion yrityksen kanssa yhteistyökumppanien hankkimiseksi

Mika Kontio oli paikalla kertomassa yrityksensä uudesta konseptista, jossa yritys hankkii provisiopalkalla sponsorirahoitusta urheiluseuroille. Yhdistyksiä markkinoidaan yhdistelmätuotepakettien avulla – eli useiden yhdistysten tarjoamia yhteistyömahdollisuuksia yhdistetään paketeiksi. Yritykset voivat valita tuettavaksi haluamiaan tuotepaketteja ja yhdistyksiä.

Yleisiä asioita yhteistyöstä

- Noin 10 seuraa mukana tässä vaiheessa, mm. FC Vaajakoski, Jyväskylän Freestyleseura, Huhtasuon Hiihto, Tepika ja O2.
- Myynti perustuu provisioon, joten ei riskiä seuralle.
- Seura saa arvonnäköverottomasta hinnasta 71 %, konsulttiyritys 29 %.
- Konsulttiyritys laskuttaa tukevia yrityksiä ja seura konsulttiyritystä.
- Sopimuksen purku kuukauden varoitusajalla.

Hyviä puolia

1. Ei taloudellista riskiä seuralle.
2. Markkinointia hoitava yritys voi vapauttaa resursseja itse toiminnan järjestämiseen.
3. Periaatteessa voi päästä mukaan suurempiin markkinointiprojekteihin, joita ei aiemmin ole ehditty hoitaa. Markkinointi sekä paikallis- että pääkonttoritasoista.
4. Paketointi voi kiinnostaa yrityksiä enemmän kuin yksittäisen yhdistyksen tukeminen. Yrityksen kiinnostuksen mukaan tarjolla monenlaisia ja eritasoisia tukipaketteja.

Mahdollisia huonoja puolia

1. Mistä tiedetään se, kaupataanko JYPS:iä tasavertaisesti muiden seurojen kanssa?
2. Rajoittaako omaa sponsorien hankintaa ja kuinka estetään päällekkäinen markkinointi?
3. Voidaanko saada huonoa mainosta konsulttiyrityksen tai muiden yhdistysten toiminnan vuoksi?
4. Onko sponsorirahaa tarjolla niin paljon, että sitä riittää useille seuroille tällä tavoin jaettavaksi?
5. Kilpapyöräilyyn on perinteisesti saatu tukea heikosti, yrityksiä kiinnostaa eniten liikennepyöräilyn lisääminen ja pyöräilynedistämistoiminta. Osaako konsultti hoitaa tätä puolta, mikä poikkeaa normaalista urheiluseuratoiminnasta?

2. Seuratoiminnan rahoittaminen yleisesti

Keskusteltiin yleisesti seuratoiminnan rahoittamisesta. Joitain lähtökohtahuomioita:

- Pelkkää mainostukirahaa on yhä vaikeampi saada. Yleensä yritykset haluavat jotain vastapalvelusta seuralta, toimintaa, tapahtumia tms. Vastikkeellinen toiminta sopii sinänsä hyvin pyöräilynedistämistyöhömmme, mutta sitä pitää vielä paketoida ja kehittää paremmin markkinoitavaan muotoon.
- Jäsenmäärältään näin iso seura kiinnostaa yrityksiä aivan eri tavalla kuin muutaman sadan jäsenen yhdistys. Yritykset näkevät jo jäsenissä ostopotentiaalia.
- Toimintaa on paljon rahoitettu Liikenneviraston Liikkumisen ohjauksen valtionavulla. Siinä omarahoitusosuusvaade saattaa tänä vuonna tippua 50 prosentista 25 prosenttiin, tämä olisi meidän kannaltamme mainiota.

Käytiin myös kattavasti läpi toimintamme nykyinen rahoitus.

3. Uusia ideoita ja vanhojen kehittämistä

Aiemman toiminnan kehittäminen

- Pyöränhuoltopäivien ja -retkien tarjoaminen yrityksille. Vaatisi erityisesti sitä, että olisi arki-iltapäivisin käytössä tapahtumiin työntekijöitä ja ohjaajia. Monista tarjouksista on jouduttu keväisin ja alkukesäisin kieltäytymään.
- Yhteistyökumppanien nimellä olevat kisat, näitä ei ole ehditty viime aikoina juuri markkinoida.
- Pyöräilyviikko on jo niin mittava kokonaisuus, että siihen osallistumisen maksuja voitaisiin korottaa. Samoin esitteiden ja nettisivujen osalta.
- I/We Cycle JKL -brändiä voisi hyödyntää esim. yritysten pyöräilykartoituksissa. Näistä on keskusteltu, mutta asiaa ei ole ehditty edistää. Laajemminkin voitaisiin tarjota pyöräilyrakenteiden arviointia ja niiden kehittämisehdotuksia mm. yrityksille ja kunnille. Aiemmin on tehty mm. laatukäytäväselvityksiä Jyväskylässä.
- Avustuksia on haettu aiemmin mm. Liikennevirastolta, kaupungilta sekä opetus- ja kulttuuriministeriöltä. Voidaan mahdollisesti hakea tukea muualtakin.

Uusia tai uusvanhoja ideoita

- Seuravaatteiden hintoihin lienee syytä kehitellä hieman katetta, vaatteet työllistävät niin paljon.
- JYPS-kalenterin tekeminen.
- Pyöräilyn perusteet -kurssille voisi olla kysyntää yleisesti ja esim. yrityksissä.