

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Всероссийское объединение
болельщиков



Содержание



- **Миссия, философия** 3
- **Корневые компетенции** 7
- **Создаваемые ценности** 8
- **Стратегические цели** 11
- **Направления
развития**
17
- **Проекты по
развитию**
20

Что такое ВОБ



ВОБ – это ДВИЖЕНИЕ !!!



**Болельщики –
материальная и
социальная основа
спорта**

Миссия и цель



Наша миссия - способствовать качественному развитию российской спортивной системы за счет создания и увеличения ценностей для болельщиков, любителей спорта

Наша цель – создать эффективные механизмы, обеспечивающие максимально полную вовлеченность болельщиков, любителей спорта в работу российской спортивной системы

ВОб сейчас



- Московское отделение, объединяющее **десятки тысяч** болельщиков
- 53 региональных отделения в 53 субъектах Российской Федерации от Калининграда и до Владивостока

Корневые компетенции



ВОБ



ВОБ создает

ценности



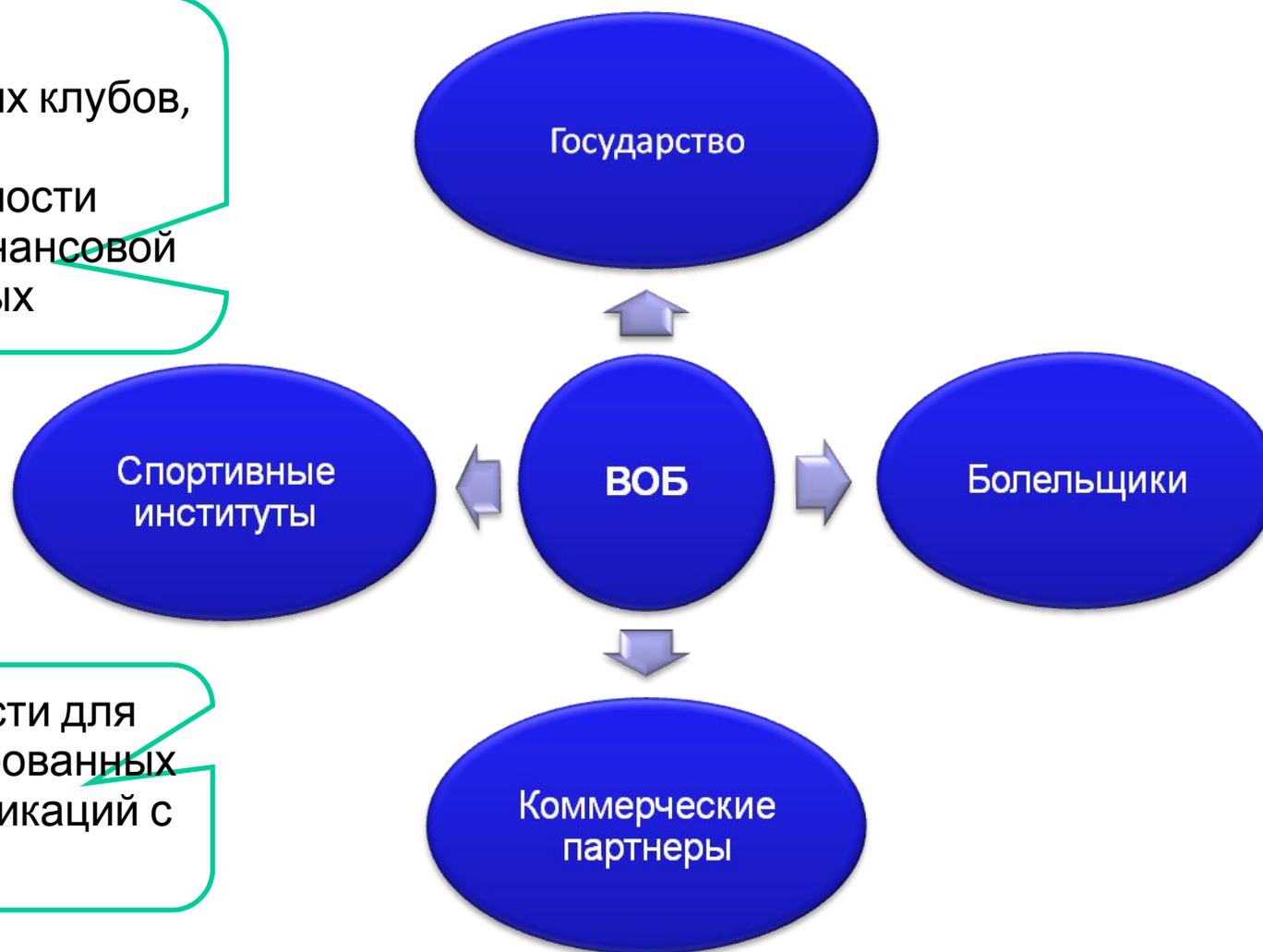
ВОб создает ценности



ВОб создает ценности

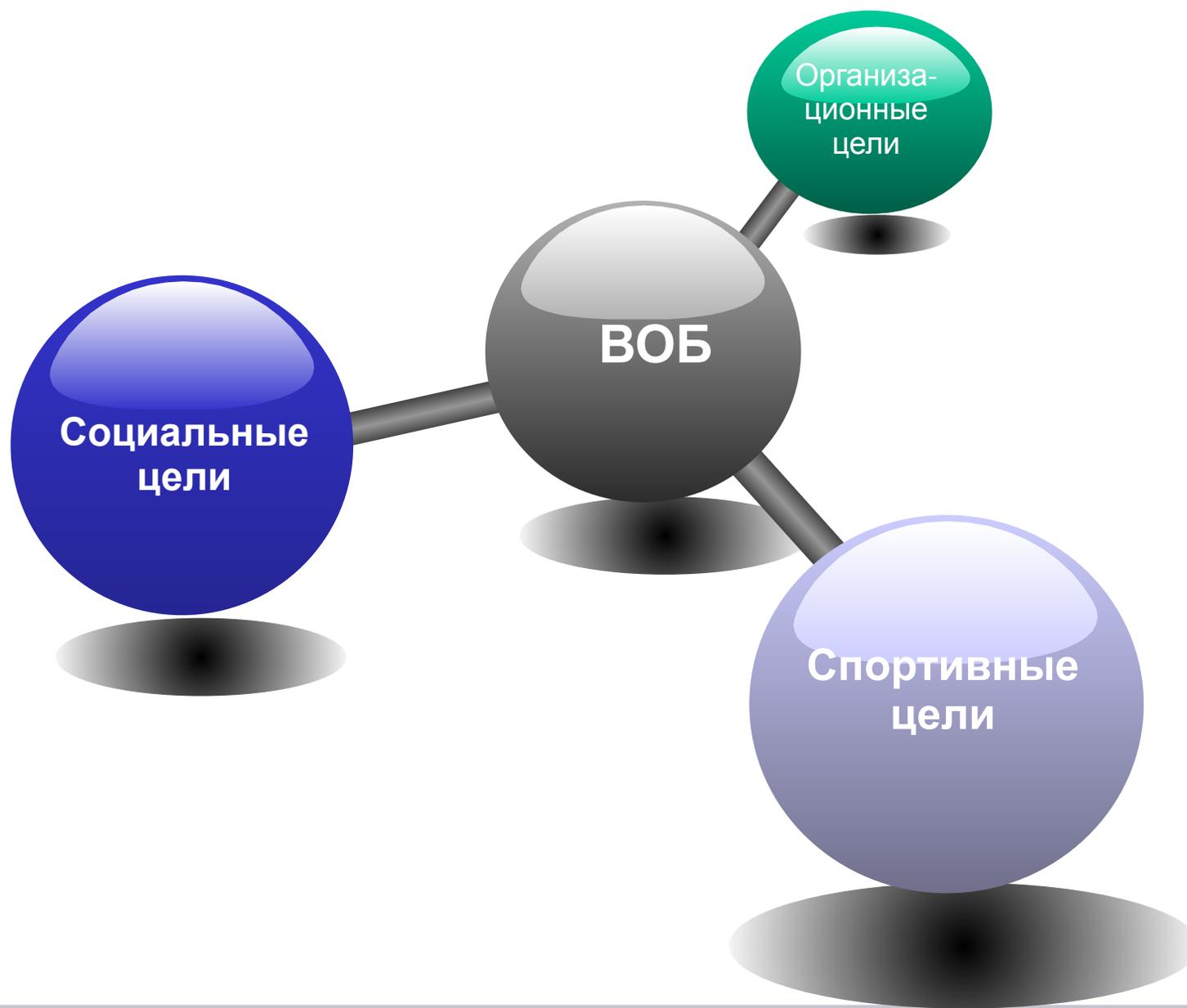


Увеличение аудитории болельщиков спортивных клубов, улучшению качества маркетинговой деятельности клубов, увеличению финансовой стабильности спортивных структур



Уникальные возможности для качественных интегрированных маркетинговых коммуникаций с целевой аудиторией

Категории целей ВОБ



Цели ВОБ



Спортивные цели – создание энергии трибун, способствующей достижению спортивных успехов национальных сборных страны

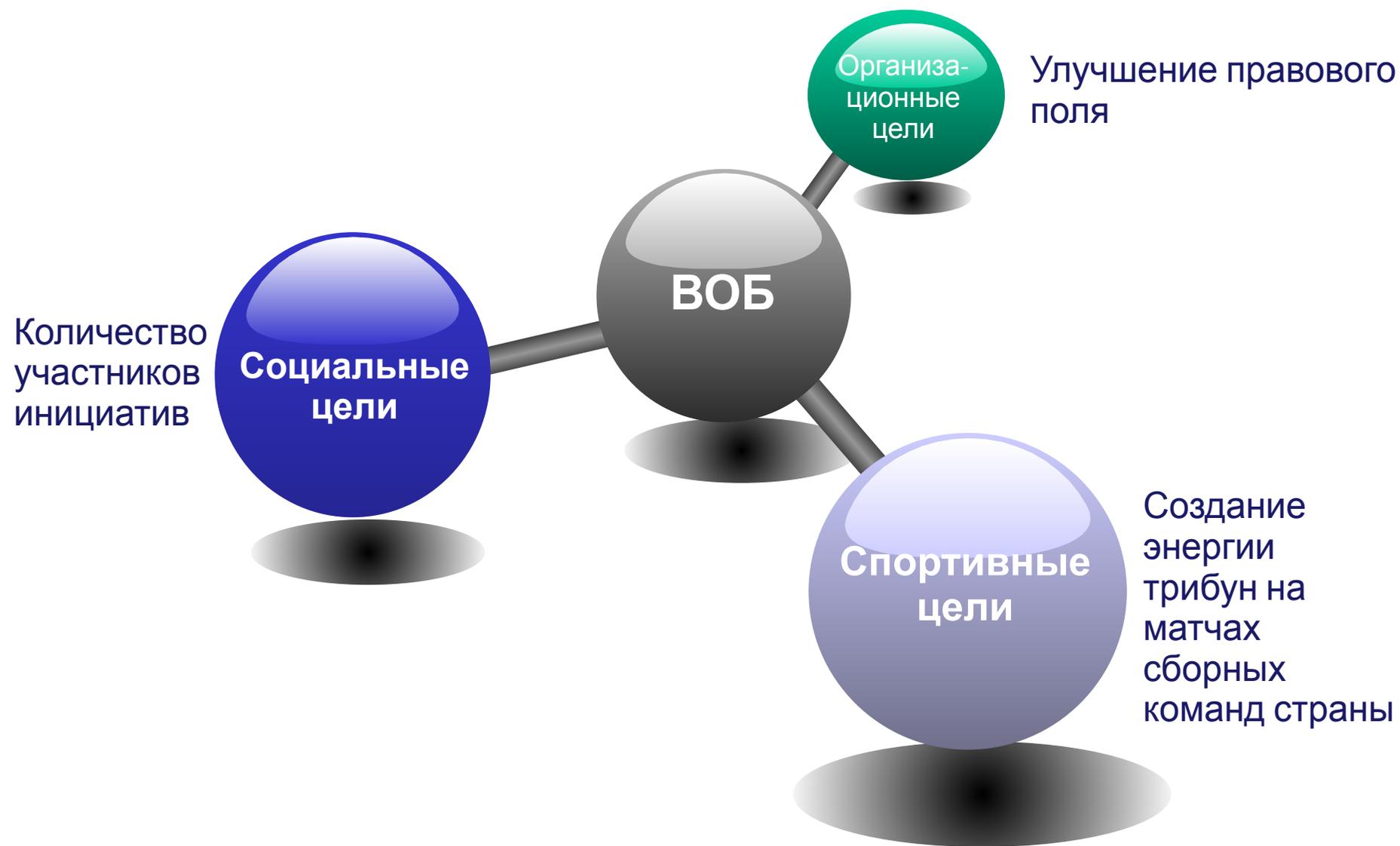
Социальные цели – организация досуга любителей спорта в стране, направление энергии болельщиков на поддержку российских спортсменов

Организационные цели – улучшение организационной инфраструктуры российского спорта для целей создания новых ценностей для любителей спорта, болельщиков

Цели ВОБ



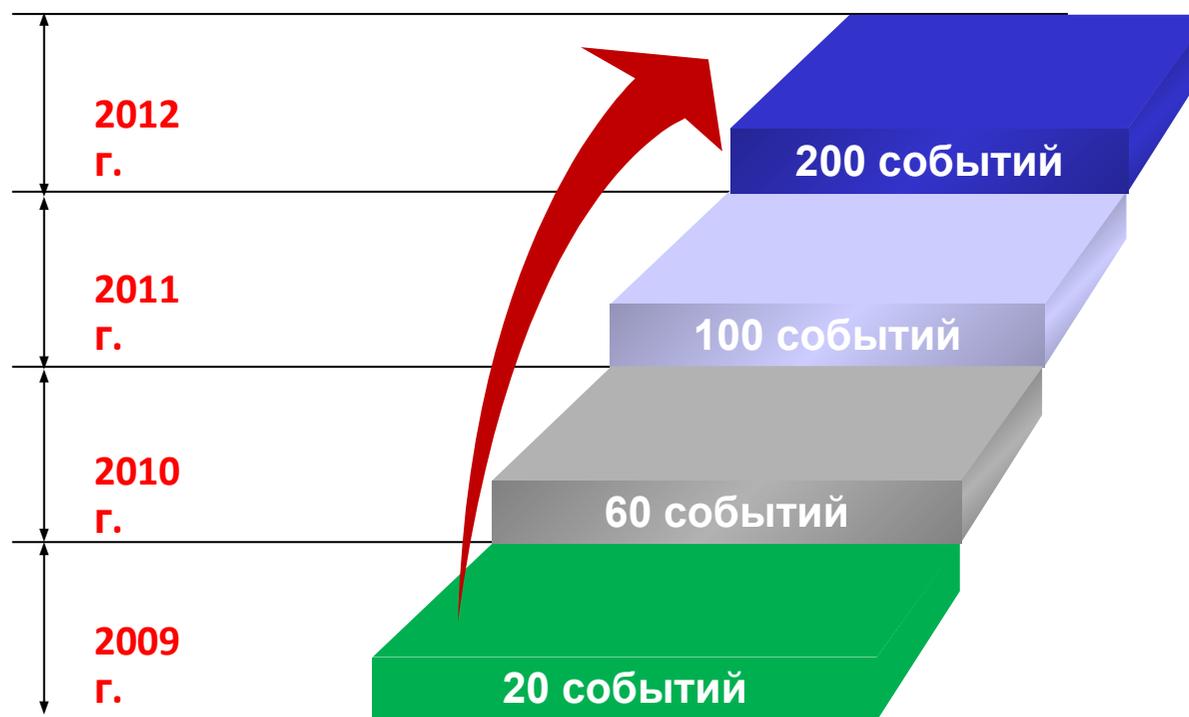
Цели ВОБ



Количество событий



События, организованные под эгидой ВОБ:



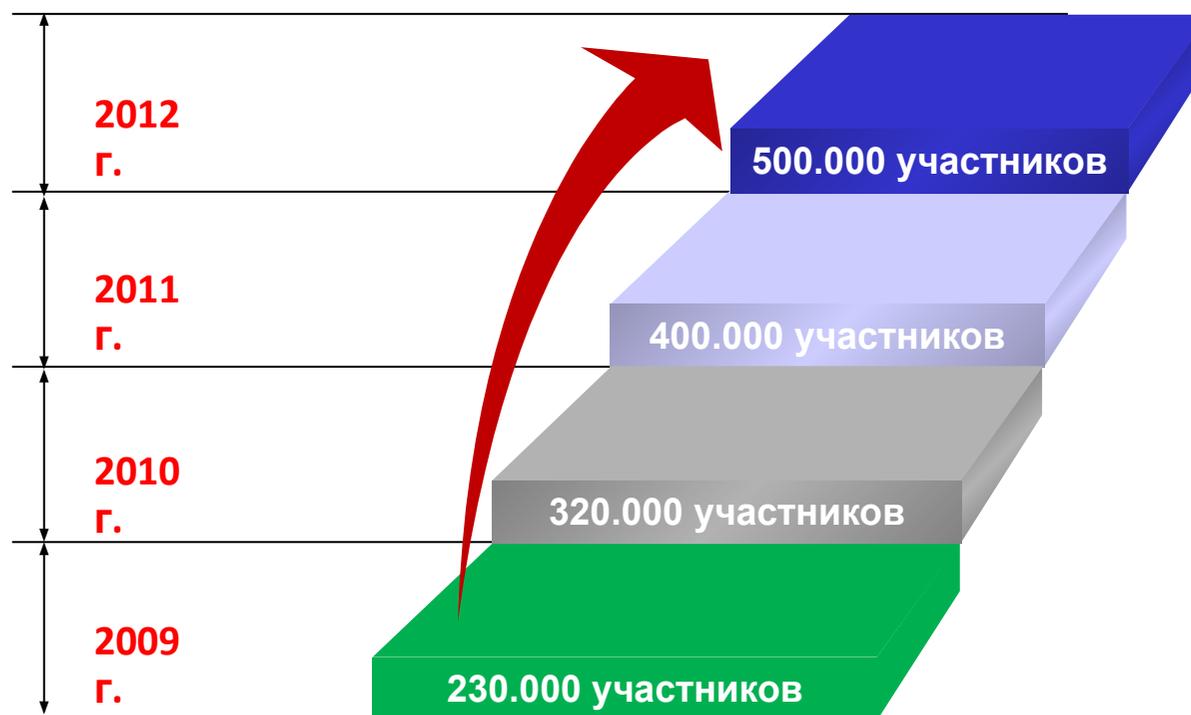
Перфоманс, спортивные турниры

Количество

участников



Количество человек, участвующих в событиях
под эгидой ВОБ



Проекты по развитию



Концепция развития ВОБ основана на том, что оптимальный путь по достижению наших целей, заключается в эффективной реализации портфеля проектов, направленных на создание дополнительных ценностей для болельщиков, любителей спорта

Подход к реализации

проектов



Для целей эффективной реализации проектов ВОБ применяет общепринятые стандарты проектного менеджмента

В соответствии со стандартами применительно к каждому проекту определяются:

- Цели проекта
- Сроки исполнения и его ресурсоемкость
- Структура управления проектом
- Система контроля и отчетности проекта

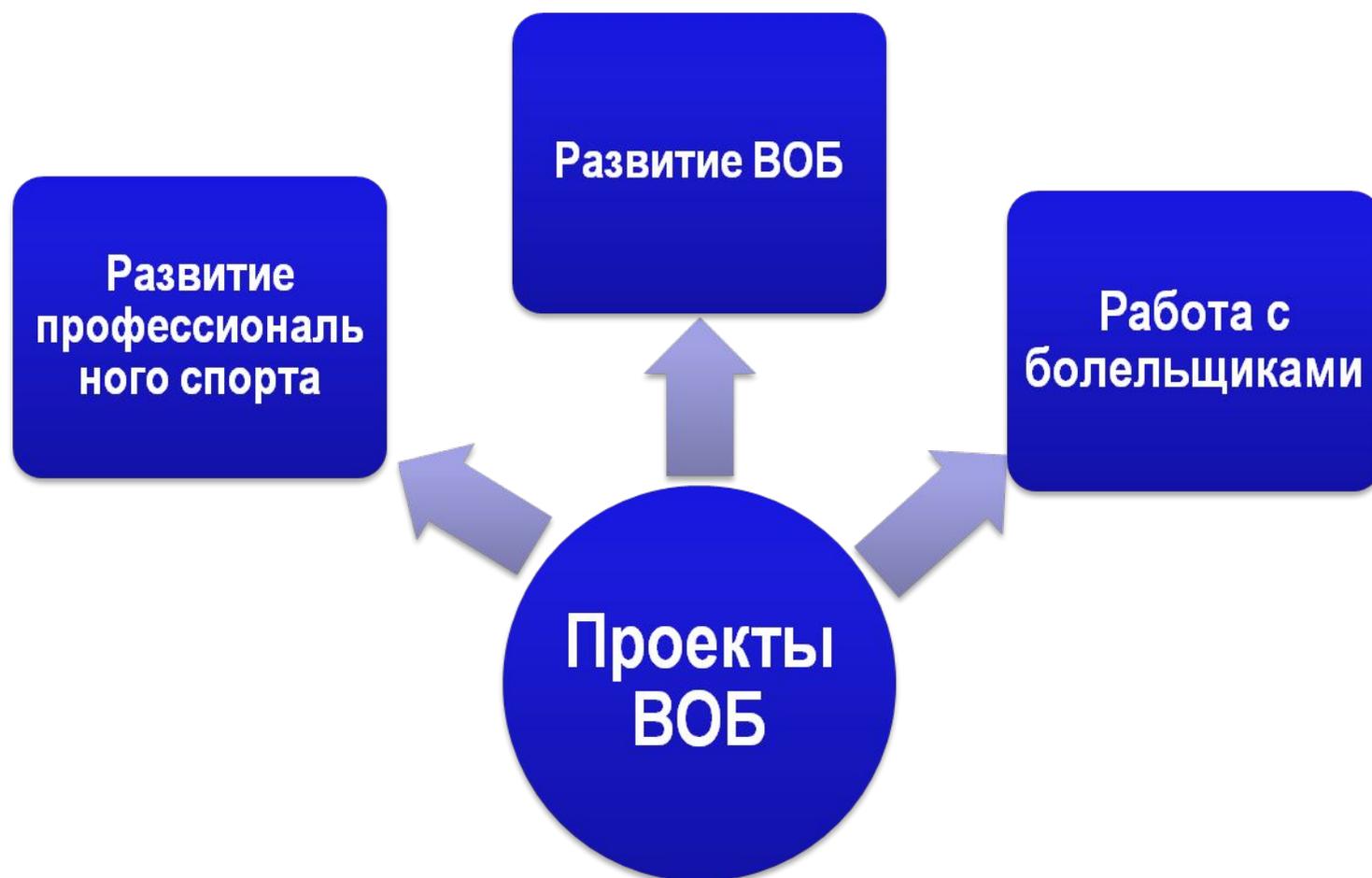
Проекты по развитию



Типовая структура управления отдельно взятым проектом ВОБа представлена следующими органами:

- **Спонсор проекта** - финансирование, стратегический контроль проекта
- **Проектный офис** - операционный контроль исполнения портфеля проектов
- **Менеджер проекта** - текущий контроль за ходом проекта, исполнение
- **Исполнители проекта**

Категории проектов



Развитие профессионального спорта



Цель проектов: развитие системы управления спортивных клубов и регуляторов, в т.ч. Для целей повышения качества взаимодействия с аудиторией болельщиков, любителей спорта

Планируемые проекты (2009-2012г.г.):

- Содействие в организации системного и регулярного диалога между футбольными клубами и их болельщиками
- Продвижение услуги SaaS по созданию сайтов клубов
- Проведение тренингов и семинаров для сотрудников футбольных клубов и болельщиков, нацеленных на увеличение маркетинговой активности
- Создание нового высокого отраслевого стандарта в области управления футбольными клубами – создание футбольной команды, финансируемой и управляемой болельщиками – MyFootballClub.ru
- Проектирование и внедрение системы лицензирования футбольных клубов на основании системы, нацеленной на развитие фан-клубов
- Комплексная диагностика систем управления футбольных клубов
- Создание системы оценки качества работы с аудиторией делегатами ВОБ на футбольных матчах

Работа с болельщиками



Цель проектов: пропаганда построения цивилизованных отношений в среде болельщиков, повышение культуры поддержки клубов, стимулирование роста покупательской активности аудитории, продвижение ВОБ.

Планируемые проекты (2009-2012г.г.):

- Национальная спортивная программа лояльности
- Открытие горячей линии ВОБ-hot-line
- Развитие региональной сети ВОБ
- Создание виртуального сотового оператора ВОБ
- Создание открытой базы данных футбольных полей в РФ, социальной сети игроков в футбол - WannaPlayFootball
- Развитие медиа-проекта – журнал «Ultras Life»
- Организация премии «Лучший фан-клуб страны»
- Проведение ежегодного турнира «Забей гол фанат»
- Внедрение системы страхования болельщиков

Развитие ВОБ



Цель проектов: улучшение системы управления ВОБ как организации, повышение ценности бренда организации, развитие собственной коммерческой деятельности, поддержка национальных сборных страны в игровых видах спорта

Планируемые проекты (2009-2012г.г.):

- Открытие центрального офиса ВОБ
- Создание и поддержка интернет-портала ВОБ
- Запуск социальной сети любителей спорта
- Проведение третьей конференции ВОБ
- Улучшение системы управления движением ВОБ
- Организация поддержки на матчах сборной России
- Организация логистического оператора ВОБ-тур

Развитие профессионального спорта



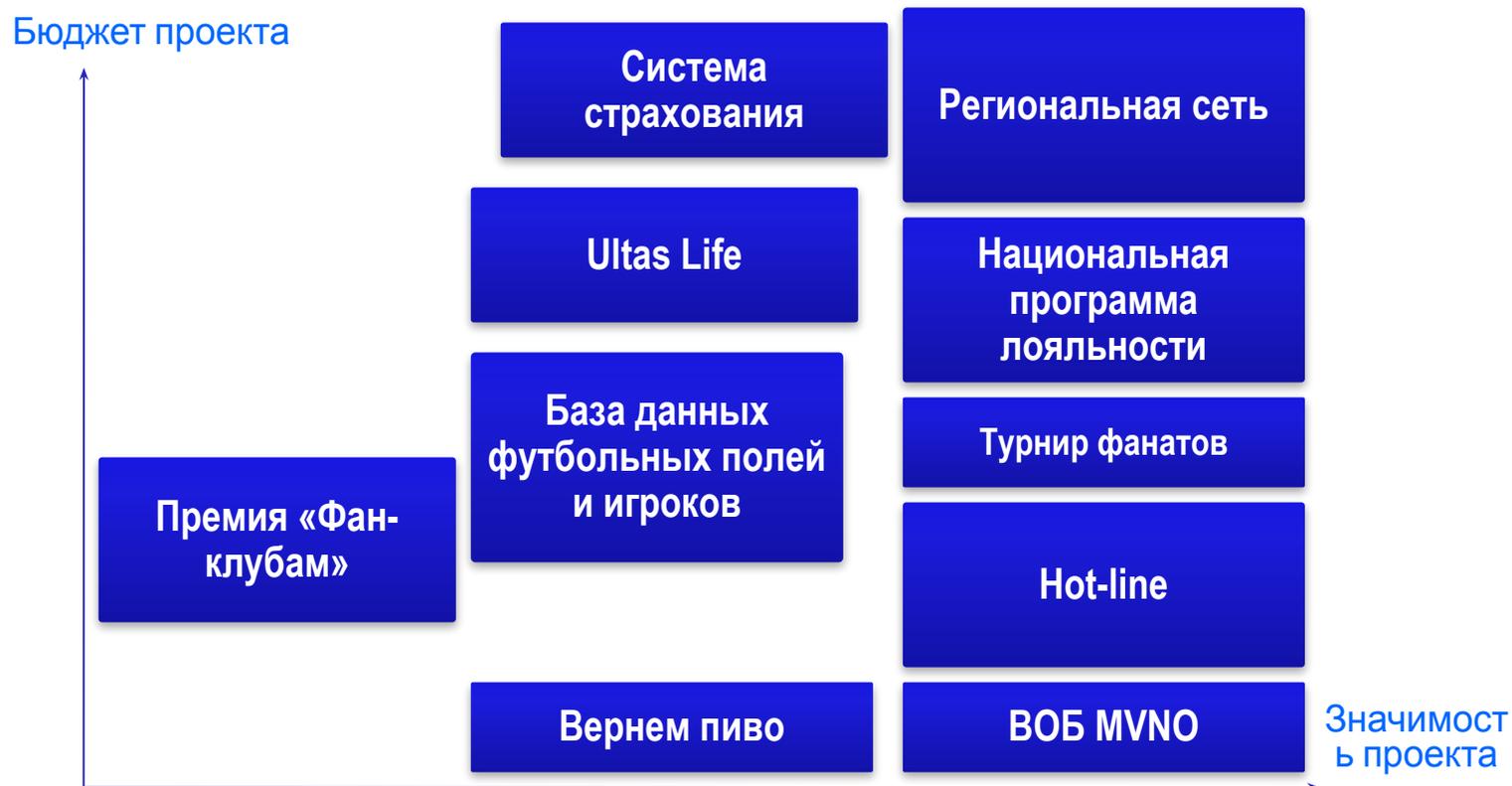
Приоритезация проектов



Работа с болельщиками



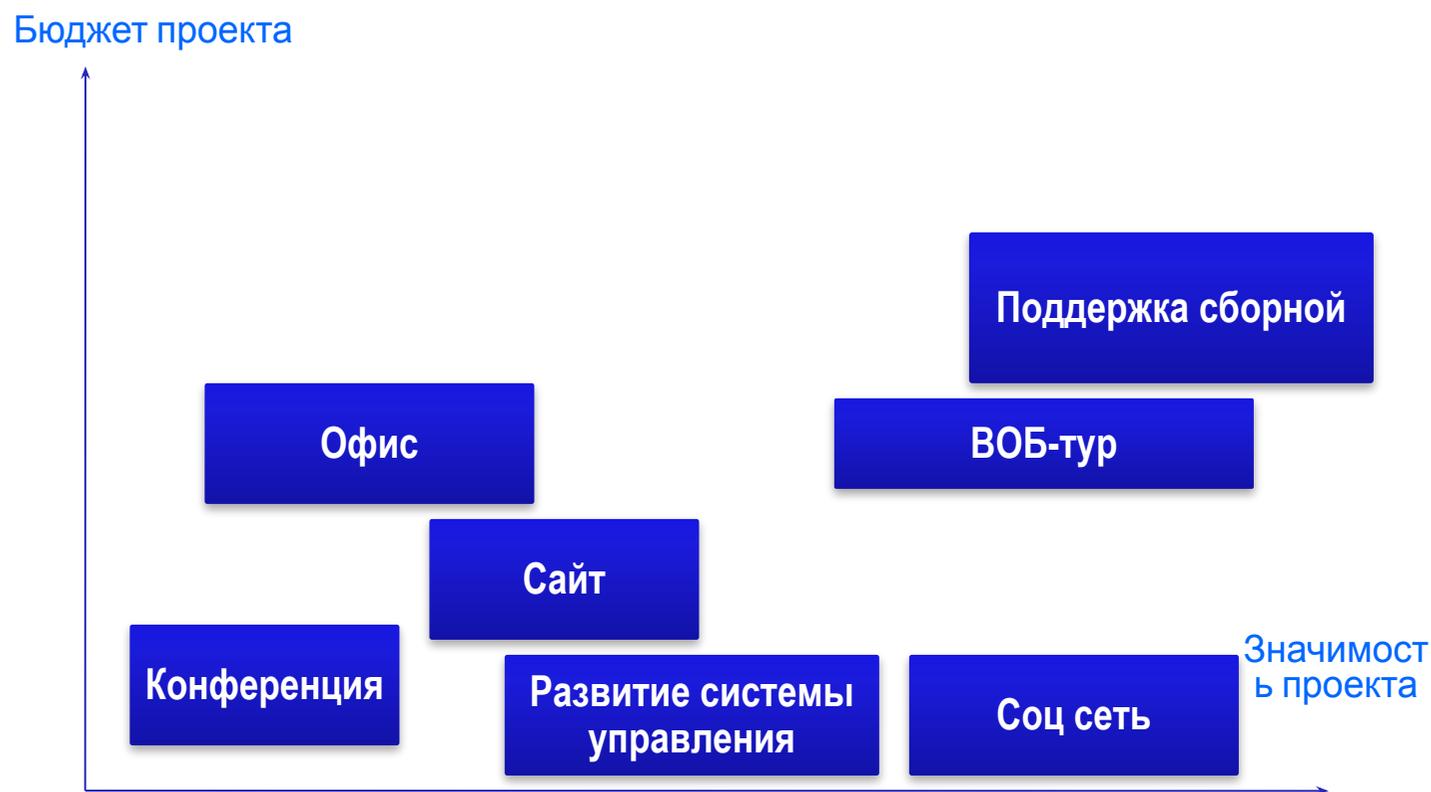
Приоритезация проектов



Развитие ВОБ



Приоритезация проектов





РАБОТА С БОЛЕЛЬЩИКАМИ

Программа спортивной

ЛОЯЛЬНОСТИ



Результат проекта: повышение спортивной активности населения страны за счет использования современных технологий сбора и обработки данных, управления аудиторией на основании стратегической статистики

Ценность проекта: создание системы «виртуальной» универсальной спортивной валюты, распространение и обращение которой будет способствовать развитию спортивной активности населения страны

Этапы проекта:

- Разработка концепции системы
- Привлечение технического партнера
- Экстенсивное и интенсивное развитие системы

Горячая линия ВОБ



Результат проекта: получение на регулярной основе статистики о нарушениях прав болельщиков, как зрителей/участников массовых спортивных мероприятий на территории РФ.

Ценность проекта: получение системной общероссийской картины «жалоб и мнений» болельщиков, любителей спорта относительно возможностей создания дополнительных ценностей для посетителей/зрителей массовых спортивных мероприятий

Этапы проекта:

- Запуск пилотного проекта на матче Россия VS Азербайджан
- Создание системы сбора, обработки и анализа полученной статистики
- Запуск общероссийской горячей линии 8-800

Развитие региональной



сети

Результат проекта: создание региональных представительств ВОБ в крупных региональных центрах, привлечение в движение всех действующих объединений болельщиков на территории страны

Ценность проекта: увеличение качества взаимодействия ВОБ с региональными футбольными клубами и их болельщикам, любителями футбола

Этапы проекта:

- Определение границ ответственности и полномочий региональных представительств
- Разработка регламента взаимодействия представительств с головным офисом, локальными клубами, болельщиками
- Открытие региональных представительств
- Оценка эффективности работы, оценка перспектив дальнейшего регионального развития

Виртуальный сотовый



оператор

Результат проекта: создание MVNO – виртуального сотового оператора, предоставляющего услуги сотовой связи болельщикам, любителям спорта на льготных условиях

Ценность проекта: снижение расходов участников ВОБ на услуги сотовой связи, повышение уровня предоставляемых сервисов, создание дополнительного источника доходов для финансирования деятельности ВОБ

Этапы проекта:

- Изучение рынка MVNO, проведение предварительных переговоров с операторами сотовой связи
- Выбор оператора – стратегического партнера
- Продвижение услуги
- Дальнейшее развитие

База данных футбольных полей



Результат проекта: создание web-портала с информацией о всех футбольных полях страны; с информацией об игроках в футбол в разрезе каждого футбольного поля

Ценность проекта: создание уникальной поисковой системы, позволяющей пользователям находить и организовывать тренировки, создание уникальной социальной сети, позволяющей находить и приглашать на тренировки любителей футбола

Этапы проекта:

- Завершение работ по созданию функционала
- Продвижение проекта с целью привлечения пользователей, наполнения базы данных
- Вывод не операционное управление

Медиа-проект «Ultras Life»



Результат проекта: развитие уникального футбольного медиа-проекта «Ultras life» - журнале для болельщиках и о болельщиках

Ценность проекта: создание уникального медийного канала для болельщиков, фанатов, любителей футбола

Этапы проекта:

- Due diligence
- Формирование и экспертиза бизнес-плана журнала
- Формирование медиа-плана журнала в соответствии с концепцией развития ВОБ
- Операционный контроль деятельности журнала

Премия «Лучший Фан-клуб»



Результат проекта: проведение яркого маркетингового события для среды футбольных болельщиков, по результатам которого будут номинированы лучшие российские фан-клубы

Ценность проекта: проведение яркого маркетингового события для среды футбольных болельщиков, по результатам которого будут номинированы лучшие российские фан-клубы

Этапы проекта:

- Определение критериев оценки фан-клубов и соответствующих номинаций
- Организация голосования, выявление победителей
- Подготовка медиа-плана по освещению события
- Организаций, проведение

Турнир для фанатов



Результат проекта: проведение ежегодного всероссийского блиц-турнира среди болельщиков в одном из регионов РФ

Ценность проекта: повышение лояльности участников ВОБ, привлечение новых участников, создание/генерация новых идей относительно развития спорта в РФ

Этапы проекта:

- Определение сроков и места проведения турнира
- Продвижение турнира
- Проведение турнира в одном из регионов РФ

Создание системы



страхования

Результат проекта: внедрение системы обязательного страхования посетителей футбольных матчей

Ценность проекта: повышение уровня безопасности посещения футбольных матчей для болельщиков

Этапы проекта:

- Анализ нормативно-правовой базы
- Разработка соответствующих нормативных документов
- Согласование с РФС, РФПЛ, ПФЛ
- Внедрение системы



РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА

Создание системы делегатов



Результат проекта: создание системы, в рамках которой на каждом футбольном матче, проводимом под эгидой РФС должны присутствовать делегаты ВОБ, отвечающие за контроль соблюдения прав болельщиков, отвечающих за мониторинг комфортности условий посещения матча

Ценность проекта: повышение уровня комфорта, безопасности посещения футбольных матчей на территории РФ

Этапы проекта:

- Разработка и согласование концепции
- Разработка процедур поиска кадров в регионах
- Тестовое внедрение системы
- «Промышленная» эксплуатация

SaaS услуга. Аутсорсинг сайтов



Результат проекта: создание для клубов возможностей по оперативному созданию качественных и эффективных сайтов в сети интернет, расширяющих и увеличивающих маркетинговые возможности клубов (за счет предоставления услуги Software-as-a-Service – по сути «аренда сайтов»)

Ценность проекта: повышения уровня и качества маркетинговой активности профессиональных и любительский футбольных клубов за счет улучшения (создания) ключевого инструмента маркетинговых коммуникаций – клубного сайта в сети интернет

Этапы проекта:

- Формирование коммерческого предложение
- Продвижение услуги
- Продажи, обслуживание

Система лицензирования



Результат проекта: создание и внедрение комплексной системы лицензирования российских футбольных клубов на основании критерия «качество работы с болельщиками»

Ценность проекта: создание административного рычага воздействия на футбольные клубы, нацеленного на повышение качества маркетинговой деятельности клуба, создание дополнительных ценностей для болельщиков клуба

Этапы проекта:

- Анализ европейского опыта создания систем лицензирования
- Разработка и согласование механизмов и процедур лицензирования
- Разработка и внедрение регламента взаимодействия ВОБ, клубов, РФС, РФПЛ и болельщиков
- Внедрение системы лицензирования

Организация семинаров



Результат проекта: проведение серии тренингов и семинаров для менеджмента футбольных клубов и организаций болельщиков для целей повышения маркетинговой активности клубов, повышения потребительской активности болельщиков

Ценность проекта: содействие внедрению лучших европейских практик маркетинговой деятельности ФК, информирование болельщиков о формах взаимодействия с футбольным клубами

Этапы проекта:

- Исследование клубов на предмет степень заинтересованности в услуге, определение актуальны тем
- Составление плана тренингов, привлечение внешних специалистов
- Проведение тренингов

Диагностика футбольных клубов



Результат проекта: регулярный публичный аналитический отчет о текущей практике построения систем управления футбольных клубов в РФ (ПЛ, ПД)

Ценность проекта: создание системного документа, в котором будут изложены ключевые плюсы и минусы практики управления российскими футбольными клубами, предложены варианты решения

Этапы проекта:

- Диагностика. Интервьюирование менеджеров российских футбольных клубов
- Обобщение и анализ полученных данных
- Формирование открытого и закрытого отчетов по результатам диагностики
- Формирование отчета с рекомендациям относительно путей развития российской футбольной клубной системы



Результат проекта: создание первого российского футбольного клуба, которым будут управлять, и который будут финансировать простые болельщики (в соответствии с моделью управления «Барселоны» и «Реала»)

Ценность проекта: создание первого в России футбольного клуба, ориентированного на своих болельщиков (инвесторов)

Этапы проекта:

- Формирование шорт-листа клубов-кандидатов
- Проведение PR-кампании с целью привлечения пользователей-инвесторов
- Привлечение «Бизнес-ангела»
- Due diligence футбольного клуба, диагностика системы управления
- Заключение партнерского соглашения с акционером клуба на предмет сотрудничества/выкупа клуба

Детализация проектов



РАЗВИТИЕ ВОБ

Поддержка сборной



Результат проекта: организация звукового и визуального суппорта на выездных и домашних играх сборной России по футболу, создание энергии трибун.
Поддержка сборных страны в иных видах спорта.

Ценность проекта: поддержка игроков сборной России, повышение ценности брэнда ВОО за счет широкого медийного освещения деятельности объединения

Этапы проекта:

- Поддержка сборной страны по футболу в рамках ЧМ-2010
- Организация диалога со спортивными федерациями страны на предмет построения партнерских отношений
- Поддержка и популяризация игр сборных страны в иных видах спорта

Улучшение системы

управления



Результат проекта: создание и внедрение стандартов и процедур управления ВОБ как сетевой федеральной структуры

Ценность проекта: увеличение масштабов деятельности ВОБ, рост значимости и количества реализуемых проектов, направленных на развитие спорта

Этапы проекта:

- Формирование концепции целевой системы управления ВОБ
- Разработка и внедрение систем, стандартов, процедур управления

Офис ВОБ



Результат проекта: появление у ВОБ современного, полноценного и функционального офиса

Ценность проекта: повышение узнаваемости бренда ВОБ для широкой аудитории любителей футбола; повышение статуса, расширение организационных возможностей объединения

Этапы проекта:

- Завершение ремонта центрального офиса ВОБ
- Публичная презентация открытия офиса под эгидой компании ТТК, текущих партнеров



Результат проекта: запуск современного функционального интернет-портала ВОБ

Ценность проекта: создание ключевого коммуникационного канала, повышение узнаваемости бренда ВОБ для широкой аудитории любителей футбола, повышение лояльности фан-клубов по отношению к ВОБ

Этапы проекта:

- Формулировка концепции сайта ВОБ
- Подготовка технического задания
- Проведение тендера на разработку сайта
- Контроль исполнения работ, внесение корректировок
- Запуск и продвижение сайта-портала

Социальная сеть болельщиков



Результат проекта: оперативный запуск социальной сети для фанатов, болельщиков, любителей спорта, участников ВОБ на базе использования решений SocialEngine.net

Ценность проекта: создание единой ИТ-среды для управления сообществом участников ВОБ, продвижения ВОБ, коммуникаций участников

Этапы проекта:

- Исследование рынка готовых SaaS-решений социальных сетей, членских программ
- Выбор подрядчика
- Внедрение решения
- Операционное управления сетью, сообществом

Третья конференция ВОБ



Результат проекта: проведение третьей общероссийской конференции ВОБ

Ценность проекта: продвижение ВОБ, повышение лояльности участников ВОБ, выработка новых идей и направлений развития ВОБ, российского спорта

Этапы проекта:

- Подготовка конференции – решение хозяйственных вопросов, вопросов логистики
- Согласование регламента конференции
- Проведение конференции
- Исполнение решений



Результат проекта: создание подразделения ВОб, предоставляющего услуги по организации выездов для российских болельщиков: оформление виз, планирование маршрутов, логистика, сопровождение.

Ценность проекта: повышение качества предоставляемых логистических услуг для сформировавшегося рынка российских болельщиков, создание дополнительного центра прибыли ВОб

Этапы проекта:

- Формирование концепции тур-оператора ВОб-тур
- Приобретение основных средств (лизинг автобусов, аренда офиса, оргтехника и пр.)
- Формирование плана продаж/логистики с учетом календаря сезона-2009 (футбол, хоккей)
- Перевод проект на операционную стадию

Наши контакты



Общероссийское общественное движение «Всероссийское объединение болельщиков»



Александр Шпрыгин
Президент



Дмитрий Марков
Директор по развитию
+7-910-431-50-05
+7-913-929-00-88
markov@vob.su