

**Проект маркетингового  
развития  
футбольного клуба  
«Ақтөбе»**



**ФК «Актобе» - четырехкратный Чемпион РК, ведущий клуб в Премьер-Лиге Казахстана, успешно выступающий в Лиге Чемпионов и в Лиге Европы. Обладатель Кубка РК и двукратный обладатель Суперкубка РК**



# Организация матчей в ФК «Актобе»

- Клуб проводит домашние матчи на Центральном стадионе. Вместимость 13 000 зрителей. Вход по билетам.
- Средняя посещаемость 7 000 – 8 000 болельщиков.
- На Еврокубках посещаемость составляет 100 %.



# Футбольный праздник в Актобе



Во всем мире футбол давно уже перестал быть только лишь игрой. Сегодня это самый настоящий бизнес, и успех в нем, как в любом коммерческом предприятии, во многом зависит от финансового положения клубов. Актобе по праву считается одним из самых футбольных городов Казахстана и этому способствовало участие клуба на протяжении семи лет в Еврокубках. Матчи такого уровня привлекают большое количество зрителей не только в Казахстане, но ближнего и дальнего зарубежья. Обладая таким уникальным продуктом, как матчи в рамках турнира Лиги Европы.

По сути футбольный клуб является брендом, который при правильном и грамотном подходе, можно легко продать. Для быстрого и эффективного развития клуба и его продаже на рынке потребителей (зрителей), спонсоров и СМИ необходим привлекающий визуальный имидж и правильная маркетинговая стратегия.

В своей презентации мы постараемся обозначить основные направления в развитие маркетинговой деятельности футбольного клуба «Актобе».

# Определение маркетинговых целей

## 1. Продвижению бренда ФК «Актобе»

а) Реклама – важный инструмент клубного маркетинга;

б) формирование положительного имиджа игроков.

## 2. Работа с болельщиками

## 3. Коммерческая деятельность клуба

а) привлечение спонсоров ;

б) расширение и развитие партнерских отношений.

# 1. Работа по продвижению бренда ФК «Актобе»

ФК «Актобе» – успешный бренд и визитная карточка Актюбинской области. С 2005 года клуб не сходил с победного пьедестала и не занимал ниже третьей строчки в турнирной таблице Премьер-Лиги Республики Казахстан. Как любому бренду, заботящемуся о своём имидже, нашему клубу необходимо использовать современные маркетинговые инструменты в области формирования и развития своей популярности. Одним из инструментов поддержания бренда является реклама на стандартных уличных носителях - билборды в городе, изготовление и прокат имиджевого ролика на LED-экранах, реклама на общественном транспорте, в СМИ, уделяя особое внимание телевизионным проектам и радиовещанию.

Современным инструментом брендинга клубной символики ФК «Актобе» является её размещение в популярных развлекательных центрах, в спортивных магазинах, в кинотеатрах города.

Проводя рекламную кампанию клуба, необходимо уделить внимание и внешнему оформлению центрального стадиона, расположенного в самом центре города, как одну из главных площадок по раскрутке футбольного бренда.

# Реклама - важный инструмент клубного маркетинга





# Размещение баннеров на ЦС



# Брендинг



# Сотрудничество с радиостанцией «Тандем»

На сегодняшний день один из информационных партнеров клуба - это местная радиостанция «Тандем»

Проект сотрудничества:

- Анонсирование матчей
- Новости о ФК «Актобе» на государственном и русском языках с 8:00ч. до 18:00ч. 5/7 эфире радио «Тандем»
- Еженедельная программа с участием игроков и тренеров



# **Игроки команды – главные действующие лица в создании имиджа клуба**

**Важным направлением в маркетинговой деятельности клуба является расширение работы по формированию положительного имиджа игроков команды.**

**Являясь популярными и узнаваемыми лицами в городе, игроки команды активно участвуют в благотворительных акциях (часто не афишируя о своей благотворительной деятельности), в социально-значимых проектах, реализовывающиеся в городе. Дабы показать свою заинтересованность не только в спортивной жизни, но и в других аспектах жизни региона.**

**С наступлением нового учебного года клуб планирует организовать посещение футболистов нескольких школ города. По возможности участие в местных телевизионных программах, зрителями которых являются подростки в возрасте до 16 лет.**

# Игроки команды – медиа персоны

Активно поддерживая конценцию развития детско-юнешеского футбола в Республике Казахстан на 2012-2022 годы, клуб планирует проведение товарищеских матчей между футболистами детско-юнешеских команд и игроками основного состава. Проведения занятий (лекций, семинаров) ведущими футболистами в группах детско-юнешеского футбольного центра, частие в практических занятиях детского футбольного центра.

Проведение рекламных акций известных торговых марок , товарных знаков, крупных отечественных производителей, известных за пределами Республики Казахстан с привлечением футболистов клуба.

# Встреча с воспитанниками Алгинского детского дома



# Награждение дипломами победителей турнира «Былғары доп»



# Участие игроков команды в открытии детских спортивных площадок в городе





## 2. Работа с болельщиками

Болельщики футбольного клуба «Актобе» - это одни из самых лояльных (преданных), активных и креативных болельщиков в Казахстане.

Одним из первым зародившемся фан-движением в городе стал «13 сектор». Начиная с 2006 года фанаты активно поддерживают команду, проводя на домашних матчах грандиозные по-своему масштабу перфомансы и различные акции на выезде.

Также клуб чувствует поддержку и со стороны болельщиков «Актобе-фанс», объединившиеся в 2010 году. Отличившиеся не менее масштабной акцией в третьем квалификационном раунде ответного матча ФК «Актобе» - ФК «Генк».

# Перформанс фанатов «13 sector»



# Модуль – шоу болельщиков «Актобе – фанс»



# Работа с болельщиками

Каждый болельщик, хочет чувствовать не только причастность футбольному клубу, но и нужность.

Одним из направлений в котором сейчас двигается клуб, это раскрутка официальных групп на социальных сайтах: Вконтакте, Одноклассники, Мой Мир, Twitter. Так как всем известно, что практически любой человек имеет свою страницу в соц. Сети. Что и позволяет охватить клубу, огромное количество потенциальных и существующих болельщиков.

У клуба должен быть постоянный, непосредственный контакт с целевой аудиторией. Для этого необходимо проводить встречи футболистов и болельщиков, организовывать развлекательные мероприятия с участием футболистов в больших торгово-развлекательных центрах, где происходит наибольшее скопление людей. К ним относятся такие мероприятия как забивание гола, простыми зрителями лучшему голкиперу клуба, совместное время проведение за приставками Sony, благодаря которым любой желающий может попробовать свои силы против любимого игрока, автограф сессия, конкурсы на знания каких-нибудь ключевых моментов клуба и пр.

Вся работа с болельщиками должна сводиться к одной цели – болельщики должны чувствовать нужность клубу!

# 3. Коммерческая

## деятельность

Коммерческая деятельность в настоящее время включает в себя реализацию двух задач:

- а) привлечение спонсоров;
- б) расширение и развитие партнерских отношений.

Основная цель маркетинга футбольного клуба «Актобе» заключается в том, чтобы создать благоприятные условия для привлечения спонсоров к сотрудничеству.

Клуб планирует разработать специальное предложение для партнеров, заинтересованных в Генеральном спонсорстве, вовлечение в процесс спонсора, зарождение в нем приверженности к клубу, создание ассоциативной связи между брендом спонсора и брендом футбольного клуба.

Для более плодотворного сотрудничества с потенциальными партнерами разработаны 3 пакета маркетинговых предложений. Каждый из которых разработан под определенный уровень спонсорства.

**Коммерческое предложение включает в себя такие пункты как:**

- размещение логотипа компании-спонсора на игровой форме;**
- размещение баннеров на стадионе;**
- баннер-ссылка на официальном сайте клуба;**
- демонстрация рекламного ролика спонсора на табло в перерывах между таймами;**
- логотип компании-партнера на афишах и билетах;**
- проведение рекламных промо - акций перед игрой и пр.**

# Расширение и развитие партнерских

**отношений**  
На сегодняшний день клуб сотрудничает с ТОО «Гелиос». Данное сотрудничество позволило клубу реализовывать клубную атрибутику через сеть автозаправок партнера. Дополнительный эффект такого сотрудничества – это популяризация футбольного бренда среди клиентов автозаправок ТОО «Гелиос»



# Магазин атрибутики ФК «Актобе»

Клуб сотрудничает с ИП «О.С. Эргюнеш» благодаря чему стало возможным открытие фан-шопа, увеличению ассортимента и насыщению рынка клубной атрибутикой.





**В данной презентации были представлены основные цели, которые клуб ставит перед собой. Реализация этих целей во многом будет способствовать дальнейшему развитию футбольного бренда, повышению уровня лояльности болельщиков, росту их покупательской способности, интерес со стороны бизнес-структур и конечно же популяризация футбола в регионе в целом.**

**Спасибо за внимание!**