Akquisition von Sponsoren

Kontaktaufnahme mit einem potenziellen Sponsor per E-Mail: Schneiden Sie Ihre Mail individuell auf den Sponsor zu!

Die **Erstkontaktaufnahme** mit einem potenziellen Sponsor kann **per E-Mail** erfolgen. Dabei sind einige grundlegende Dinge zu beachten. Doch welche sind dies?

Verschicken Sie Ihre E-Mail-Anfrage niemals gleichzeitig an mehrere Sponsoren. Massenaussendungen sind zwar eine schnelle und preiswerte Form der Kontaktaufnahme, sinnvoll sind sie aber nicht!

Erfolgschancen haben Sie nur dann, wenn Sie Ihre Anfrage individuell auf den jeweiligen Sponsor zuschneiden. Hierfür müssen Sie den für Sponsoring zuständigen Ansprechpartner und dessen E-Mail-Adresse recherchieren.

Recherchieren Sie darüber hinaus

- Bisherige Sponsoringprojekte des Unternehmens (Passung zum aktuellen Sponsoring-Portfolio)
- Unternehmenszielgruppen
- Unternehmensphilosophie/-leitbild (inkl. Informationen zu den strategischen Zielen, Unternehmenswerten)
- Unternehmensprodukte/-dienstleistungen
- Aktuelle Kommunikationskampagnen des Unternehmens

und binden Sie die gewonnenen Informationen in Ihre Mail bzw. das beigefügte Sponsoringangebot ein.

Was ist sonst noch zu beachten?

- In der "Betreff"-Zeile muss sofort zu erkennen sein, dass es sich um eine Sponsoringanfrage bzw. ein Sponsoringangebot handelt.
- Persönliche Anrede der Kontaktperson beim Sponsor (nicht „sehr geehrte Damen und Herren“!).
- Verschicken Sie die E-Mail nicht an eine allgemeine Adresse, wie info@unternehmen.de oder kontakt@unternehmen.de (hier wird es vermutlich lange dauern bis der Sponsoringentscheider Ihre Unterlagen erhält, wenn überhaupt).
- Rechtschreibfehler vermeiden.

- Leserfreundliche Formatierung verwenden.
- Das Sponsoringangebot als Anlage nicht vergessen. Das Datenvolumen sollte zehn Megabyte (MB) nicht überschreiten. Je weniger Datenvolumen umso besser. Komprimieren sie ggf. Ihre Datei. Verschicken Sie Ihre Unterlagen am besten als pdf-Dokument.
- Vollständigkeit der Unterlagen sicherstellen.
- Kontaktdaten nicht vergessen (Signatur: Vor- und Nachname, E-Mail-Adresse, Telefonnr. und Mobiltelefonnr. des Sponsoringverantwortlichen im Verein, Postanschrift und Homepage-Adresse/URL des Vereins).
- Schreiben Sie so ausführlich wie nötig, jedoch präzise und möglichst knapp.

Was spricht für den E-Mail-Versand?

- kostengünstig
- schnell
- Korrespondenz mit den Sponsoren kann sehr einfach verwaltet werden
- Sponsoren antworten in der Regel schneller als bei Postversand.

Online-Sponsoringanfragen

Immer mehr Unternehmen bieten an, Sponsoringanfragen über die Homepage online einzureichen. Vom Sportverein ist das dort hinterlegte Dokument auszufüllen. Das Sponsoringangebot/-konzept kann in der Regel als Anlage hochgeladen werden. Online-Sponsoringanfragen bieten z.B. an:

- RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH aus Mülheim an der Ruhr
- Stadtwerke Jülich GmbH
- INTERSPORT Deutschland eG aus Heilbronn