

HERZLICH  
WILLKOMMEN

Sponsoring  
„How-To“ für Kunst und Kultur  
28. Januar 2021



# ÜBER UNS

**THE ART OF BUSINESS** entwickelt Sponsoring-Sales Strategien für Verbände und Institutionen, schult Vertriebsmitarbeiter und berät Unternehmen in der Positionierung.

**David Jackson** war Sponsoring-Manager der renommierten Opera Australia, bevor er in Berlin erfolgreich die Sponsoring-Abteilung eines führenden Konferenzveranstalters aufbaute.

**Anais Röschke** war als VIP-Relations und Projekt-Managerin verschiedener Kunstmesen, u.a. Art Basel und Art Basel Miami Beach und Kulturinstitutionen beschäftigt.

# ÜBERBLICK SPONSORING

Sponsoring Konzepte entwickeln

Interne-Analyse

Benchmarking

Warum sponsern Unternehmen?

4-Säulen-Modell

Entwicklung von Gegenleistungen

Zielbranchen bzw. Zielunternehmen

Pitchliste

Akquise-Unterlagen

Zeitplan

# ÜBERBLICK SPONSORING

Akquise Start

Auswertung und Anpassungen

Sponsor-Zusage

Account Management

Rebooking

# EINFÜHRUNG SPONSORING

Was ist Sponsoring?

Sponsoring für Kunst und Kultur

Wie ist es in Fundraising eingegliedert?

AKTUELLE  
HERAUSFORDERUNGEN  
–  
KULTURSPONSORING

COVID 19? Disaster oder Chance?

# INTERNE ANALYSE

Sponsoring Erfahrung bis jetzt:

Was hat gut funktioniert was nicht?

Wurden die Ziele des Sponsors  
berücksichtigt?

Gab es Sponsoren Feedback?

# INTERNE ANALYSE

## Interne Bereitschaft und Kompetenzen

Allgemeine Zustimmung und Verständnis von Sponsoring?

Wo liegt die Verantwortung für Sponsoring?

Welche Abteilungen haben Berührungspunkte mit Sponsoren?  
Customer Service!!!

Account Management – Sind die personellen Ressourcen vorhanden?

# INTERNE ANALYSE

Wer sind wir?

Vision und Werte

Unsere Zielgruppe

Aktuelle Situation

Künstlerisch / Personell / Finanziell

Geplante Aktivitäten für die nächsten  
Jahren

SWOT Analyse

# INTERNE ANALYSE

Ziel des Sponsorings

Allgemein/Projektbezogen/Künstlerbezogen?

Wie viel wird benötigt?

Muss es eine finanzielle Unterstützung sein?

Sachleistungen?

# EXTERNE ANALYSE

Benchmarking

Recherche & Vergleich

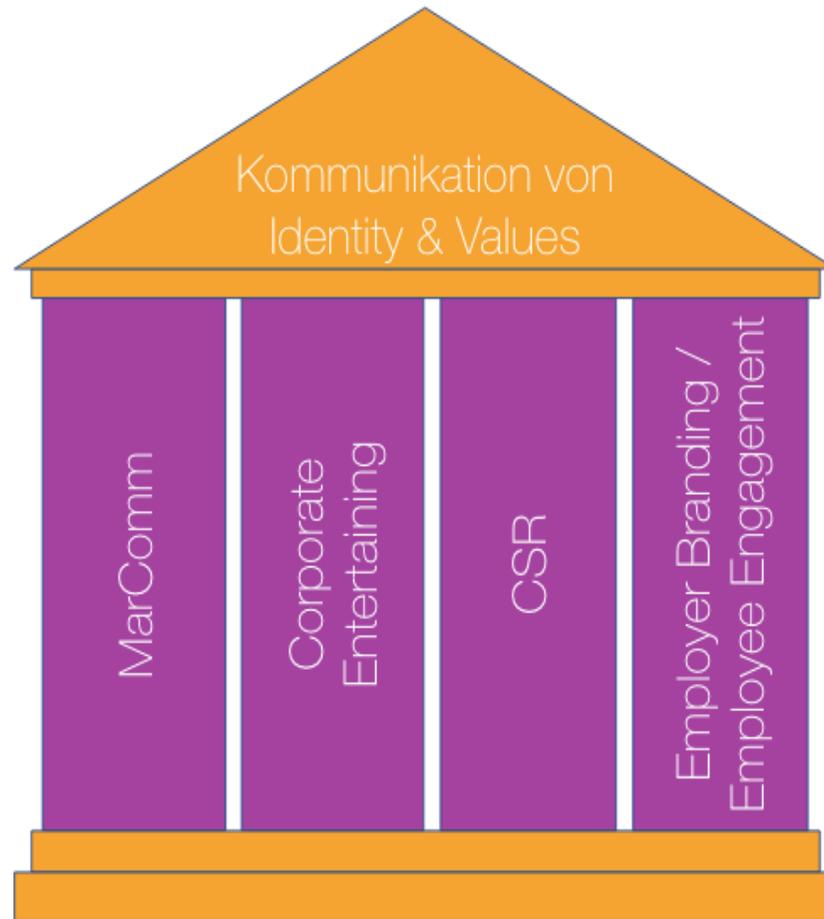
Was machen andere?

# EXTERNE ANALYSE

Was wollen Sponsoren erreichen?

# VIER SÄULEN MODELL

---



# GEGENLEISTUNGEN ENTWICKLUNG

## Interner Workshop

Brainstormen ohne Bewertung

„Money can't buy experiences“

Aufteilung im 4-Säulen-Modell

## Interne Prüfung

Welche Gegenleistungen können  
realisiert werden?

Preisgestaltung (Gewinn nicht vergessen!)

## Paketgestaltung

allgemein oder maßgeschneidert?

# AKQUISE VORBEREITUNG

Gründung eines Sponsoring-Komitees

Zielbranchen bzw. Unternehmen

Gibt es ‚No-Go‘ Industrien?

Denke an Vision und Werte

Pitch Entwicklung

Was sind eure USPs?

Test Anrufe (Problemlösung ist Key)

Pitchliste kategorisieren

Kampagne starten

# AUSWERTUNG

Was funktioniert – was nicht?

Anpassungen nötig?

Kampagne neu starten / weiterentwickeln

# SPONSORING



- Vertragsmanagement
- Ankündigung des Sponsorings
- Umsetzung des Sponsorings
  - Account Management
- Halbjährliche Auswertung

# BEZIEHUNGSPFLEGE

Fortlaufend!

Nach der Kampagne ist vor der Kampagne

Investiere Zeit in den Beziehungsaufbau  
und in die Beziehungspflege

# UNTERSTÜTZUNG

## Übersicht Online Workshops

>>Sponsoringkonzepte entwickeln

>>Sponsoren-Akquise

### **Individuelles Kaltakquise-Training**

+49 (0) 160 973 249 78

anais.roeschke@art-of-business.eu

### **Feedback für Sponsoringunterlagen & Tips Feedback für Akquiseunterlagen & Tips**

Je 295€ zzgl. MwSt.

### **Individuelle Sponsoringkonzepterstellung**

+49 (0) 176 9710 3767

david.jackson@art-of-business.eu

VIEL ERFOLG

---



# FEEDBACK

*"Anais Röschke und David Jackson haben es in dem Online-Kurs hervorragend geschafft, eine persönliche Beziehung zu den und unter den Teilnehmern aufzubauen. Durch ihre intensive Vorbereitung und Auseinandersetzung mit den spezifischen Hintergründen der Teilnehmer fühlte ich mich sofort verstanden und „abgeholt“. Obwohl der Kurs mit 4 Terminen das Thema natürlich nicht vollständig behandeln kann, sind die vermittelten Tricks und Ratschläge ein sehr guter Einstieg und können im Tagesgeschäft direkt angewandt werden."*

Christian Krüger

*"Trotz coronabedingter Online Durchführung war es ein sehr inspirierender Workshop, der mir viele neue und außergewöhnliche Ideen und Denkansätze gebracht hat. Herzlichen Dank für das Aufzeigen neuer Wege im Sponsoring."*

Heike Eßer

*„Danke für den interessanten Workshop, hat Spaß gemacht. Einer meiner Mitarbeiter wird den kommenden Kurs buchen.“*

Klaus Kottwitz

THE ART OF BUSINESS | Glogauer Strasse 6 | 10999 Berlin  
[david.jackson@art-of-business.eu](mailto:david.jackson@art-of-business.eu) | [anais.roeschke@art-of-business.eu](mailto:anais.roeschke@art-of-business.eu)  
[www.art-of-business.eu](http://www.art-of-business.eu) | +49 30 513 026 00

