

— PENTRU CLUBURILE DE FOTBAL

Fotbalul trebuie să fie al fanilor.

Ghidăm clubul pas cu pas să crească implicarea fanilor și măsurăm veniturile pe care le aduc acești fani. Programul este simplu și flexibil, construit în jurul nevoilor clubului.

FANI**VENITURI****01**

Imagine: o platformă pe care fanii vor să rămână

02

Implicare: aducem fanii și îi ținem activi

03

Venituri: transformăm traficul în bani

04

Măsurăm ce aduc fanii

— OPORTUNITATEA

Veniturile vin de la suporterii implicați.

Suporterii care urmăresc clubul îndeaproape vin la mai multe meciuri, cumpără mai mult din magazin și își reînnoiesc abonamentele, iar sponsorii plătesc mai mult ca să ajungă la ei. Site-ul, magazinul și aplicația clubului sunt locurile unde această atenție poate fi păstrată. Pe rețelele sociale și pe site-urile terților, publicul și datele lui aparțin altcuiva.

FAZA 1 · IMAGINE**O platformă pe care fanii rămân**

Dacă site-ul arată învechit sau e greu de folosit pe telefon, fanii îl închid imediat. Mai întâi, site-ul, magazinul și aplicația clubului trebuie să arate bine și să funcționeze bine.

FAZA 2 · IMPLICARE**Îi aducem și îi ținem activi**

Campaniile, sondajele, quiz-urile și pronosticurile aduc fanii și țin platforma vie, așa că aceștia se înregistrează și revin.

FAZA 3 · VENITURI**Venituri, odată ce fanii sunt acolo**

Bannere pentru produsele din magazin și reduceri, pentru următorul meci și evenimentele clubului. Cu traficul asigurat, și partenerii pot plăti pentru spațiu de banner.

— DE UNDE PORNIM · GRATUIT

Unde pierde clubul fani astăzi?

Înainte să schimbăm ceva, parcurgem site-ul, magazinul și aplicația clubului așa cum ar face-o un suporter, pe telefon și pe desktop. Arătăm unde renunță fanii înainte să se înregistreze sau să cumpere și ce remedieri aduc cel mai mult cu cel mai mic efort. Auditul este gratuit, nu are nevoie de acces la sistemele dumneavoastră și nu vă obligă la nimic. Ne dă punctul de plecare față de care măsurăm fiecare rezultat.

— FAZA 1 · IMAGINE

Mai întâi, o platformă care arată cum trebuie.

Fanii judecă un site în câteva secunde. Dacă arată învechit, se încarcă greu sau e greu de folosit pe telefon, îl închid și se întorc pe rețelele sociale. Așa că primul pas este o platformă care arată bine și are tot ce caută fanii.

Următorul meci	Ora de începere, adversarul, biletele și drumul spre stadion, în partea de sus a fiecărei pagini.
Centrul meciului	Prezentarea, echipele de start, actualizări live și cronica meciului, toate pe site-ul clubului.
Rezultate și știri	Program, rezultate, clasament, cronici și video, mereu la zi.
Toate echipele	Loturi, program și rezultate pentru echipa feminină, echipele de juniori și academie, nu doar pentru prima echipă.
Gândit pentru telefon	Proiectat mai întâi pentru mobil și rapid pe date mobile.

— FAZA 2 · IMPLICARE

Apoi, aducem fanii și îi ținem activi.

Campaniile, sondajele, quiz-urile și pronosticurile țin platforma vie și le dau fanilor un motiv să se înregistreze și să revină. Aceste canale îi aduc acolo, fiecare cu propriul link urmărit.

ZIUA MECIULUI**Pe stadion**

Coduri QR pe ecranul mare, în programul meciului și pe scaune, care duc la sondaje live, votul pentru jucătorul meciului și centrul meciului. În ziua meciului, cei mai implicați fani ai clubului sunt toți în același loc.

SOCIAL MEDIA**De pe rețele pe site-ul clubului**

Postările de pe rețelele sociale duc spre conținut care există doar pe site-ul clubului: cronici complete, rezumate extinse, sondaje, quiz-uri și concursuri.

CĂUTARE**Să fie găsit**

Căutați numele clubului și Google afișează deja rezultatele, clasamentul și următorul meci, așa că fanii nu au niciun motiv să intre pe site. Ne asigurăm că site-ul clubului este primul link, cu legături directe spre bilete și magazin, și că le oferă fanilor ce Google nu poate: rezumate video, sondaje și știri despre fiecare echipă.

TOATE ECHIPELE**Mai mult decât prima echipă**

Paginile pentru echipa feminină, echipele de juniori și academie le dau familiilor și prietenilor jucătorilor un motiv să se înregistreze, să-și urmărească echipa în fiecare săptămână și să o recomande mai departe.

— CUM LUCRĂM

Şase săptămâni, trei faze.

Auditul foloseşte doar ce poate vedea orice fan. Apoi ne aşezăm la masă cu cei care se ocupă de tehnologia clubului, echipa internă sau furnizorii, şi construim un tablou comun cu toate sarcinile, fiecare cu o estimare şi un termen de livrare. De obicei, echipele dumneavoastră tehnice fac implementarea, iar noi urmărim fiecare sarcină până este livrată cum s-a stabilit. Când orele săptămânale o permit, lucrăm şi noi direct pe cod.

Săptămâna 0

Gratuit

Auditul şi măsurătoarea de referinţă

- Raportul de audit arată unde se pierd fanii, cu remedierile ordonate după valoare.
- Întâlnire de analiză pentru stabilirea priorităţilor şi construirea tabloului comun de sarcini.
- Măsurătoarea de referinţă pentru fiecare indicator raportat (vezi pagina 5).

Săpt. 1–2

Imagine

O platformă care arată bine

- Mai întâi configurăm analiza traficului, consimţământul şi urmărirea conversiilor, ca fiecare rezultat să poată fi dovedit.
- Remedieri de design, mobil şi viteză. Următorul meci, biletele şi magazinul în partea de sus a paginii principale.
- Informaţiile pe care le caută fanii, pentru fiecare echipă a clubului.

Săpt. 3–4

Implicare

Aducem fanii şi îi ţinem activi

- Coduri QR pe stadion, linkuri pe reţelele sociale şi optimizare pentru căutare.
- Campanii, sondaje, quiz-uri şi pronosticuri care ţin platforma vie.
- Înregistrarea suporterilor, abonarea la newsletter şi la notificări, cu consimţământul înregistrat.

Săpt. 5–6

Venituri

Transformăm traficul în venituri

- Bannere pentru produsele din magazin şi reduceri, următorul meci şi evenimentele clubului.
- Spaţiu de banner oferit partenerilor, cu rapoarte despre cum performează bannerele lor.
- Raportul de rezultate: fani, înregistrări şi vânzări comparate cu referinţa din săptămâna 0.

Programul este simplu şi flexibil. Ordinea lucrului vine din audit şi din ce are clubul cea mai mare nevoie, iar clubul îl poate prelungi săptămână cu săptămână.

— PLANUL DE MĂSURARE

Fiecare euro cheltuit e raportat față de o cifră.

Facem o măsurătoare de referință înainte să schimbăm ceva. Apoi raportăm aceleași cifre pe tot parcursul programului, ca progresul să fie măsurat față de punctul de plecare al clubului, nu față de promisiunile noastre.

INDICATOR	CE ÎI SPUNE CLUBULUI	SURSA
VIZIBILITATE		
Vizitatori unici lunari	La câți suporteri ajunge clubul pe propriile canale.	Analiză trafic
Vizite din căutare	Dacă clubul este găsit fără să plătească pentru asta.	Search Console
IMPLICARE		
Suporteri înregistrați	Mărimea publicului propriu, pe care clubul îl poate contacta direct.	Baza de conturi
Abonări la newsletter și notificări	La câți suporteri poate ajunge clubul fără să plătească o platformă.	Email / push
Vizitatori care revin, vizite în ziua meciului	Dacă fanii fac din site o parte a zilei de meci.	Analiză trafic
Participări la sondaje, pronosticuri, concursuri	Câți suporteri participă, nu doar citesc.	Site-ul clubului
VENITURI		
Rata de conversie și valoarea comenzii	Cât din atenție devine vânzări.	Magazinul online
Click-uri spre bilete și abonamente	Câtă cerere trimite site-ul către ticketing.	Analiză + ticketing
Afișări și click-uri pe bannere	Ce aduce fiecare banner și cifre pentru partenerii care plătesc spațiu.	Analiză trafic
CALITATE		
Scorul de audit (0–100)	Același cadru, refăcut la finalul programului, pentru o comparație directă cu începutul.	Auditul OneNil

Săptămânal

Un raport scurt: ce s-a făcut, ce urmează și ce probleme au nevoie de răspunsul clubului.

La jumătatea programului

După săptămâna 3, un tablou cu toți indicatorii de mai sus comparați cu referința, plus o discuție în care îl parcurgem.

La finalul programului

Re-auditul, un raport înainte-și-după și o recomandare pentru pașii următori.

Stabilim țintele împreună cu clubul după măsurătoarea de referință, nu înainte. Cifrele inventate înainte de orice măsurătoare ar fi doar presupuneri. Măsurarea folosește analiză de trafic bazată pe consimțământ, conformă cu GDPR.

— INVESTIȚIA

Un singur tarif săptămânal.

Auditul este gratuit. Apoi, clubul plătește 500 € pe săptămână pentru 20 de ore de lucru. Programul durează șase săptămâni, iar clubul decide dacă continuă.

500 € / sapt.

20 de ore din timpul nostru, în fiecare săptămână.

- Un tablou comun de sarcini cu echipele tehnice, cu estimări și termene
- Design și dezvoltare, când orele o permit
- Analiza traficului și campanii pentru fani
- Raport săptămânal și discuții despre rezultate

INCLUS GRATUIT

Auditul digital, întâlnirea de analiză și măsurătoarea de referință din săptămâna 0. Decideți dacă continuați după ce ați citit raportul.

Fără dependență. Tot ce construim și toate datele colectate aparțin clubului.

O persoană de contact din partea noastră și un plan scris pentru fiecare săptămână, înainte să înceapă lucrul.

RECOMANDAT**Programul complet**

3.000 € 6 sapt.

120 de ore. Cele trei faze de la pagina 4, cu un raport de rezultate la final.

Săptămâni în plus

500 € pe săptămână

Prelunghiți programul săptămână cu săptămână, la același tarif.

Continuu

La cerere

Îmbunătățire continuă și suport în zilele de meci după program. Condițiile le stabilim împreună.

Când se amortizează: programul de șase săptămâni costă 3.000 €. Asta înseamnă 50 de comenzi de 60 € în magazin. Fiecare fan de după aceea, și fiecare fan pe care îl aduce cu el, este un câștig pentru club.

— PAȘII URMĂTORI

- 1 Solicitați auditul gratuit.** Trimiteți numele clubului și adresa site-ului la sales@onenil.eu sau prin onenil.eu/ro/audit, iar noi vă arătăm unde pierde clubul fani.
- 2 Citiți raportul** și îl parcurgem împreună într-o întâlnire de analiză.
- 3 Începeți programul de șase săptămâni** sau păstrați raportul și aplicați-l pe cont propriu. În ambele cazuri, raportul este al dumneavoastră.

Prețuri în euro. Costurile terților, precum furnizorii proprii ai clubului, găzduirea, instrumentele plătite, publicitatea și tiparul, nu sunt incluse și apar doar cu aprobarea clubului. Acest program se desfășoară pe canalele existente ale clubului. Trecerea pe platforma OneNil este o ofertă separată, discutată la cerere.