

Klant centraal: HBR aan de slag met regionale groei

KLANTVRAAG

Hockeyclub Berkel en Rodenrijs (HBR) heeft 1.400+ leden en ongeveer 50 zakelijke sponsors. Om die sponsor- en partnerinkomsten structureel te laten groeien, was er behoefte aan meer inzicht in de huidige sponsorstructuur, inkomstenstromen en netwerkpotentie om het zakelijke netwerk gericht te activeren.

ONZE AANPAK

Met ons data gedreven platform analyseerden wij het bestaande ledenbestand en verrijkten de businessprofielen met aanvullende markt-, sector- en regiotrends. Ook brachten we interessante leads en thema's voor het jaarprogramma in kaart.



150+

Websites geanalyseerd



60+

Ledenprofielen verrijkt



4 WEKEN

Doorlooptijd analyse



www.dzjie.nl

UITDAGING

HBR heeft een sterke lokale gemeenschap en trouwe sponsors, maar kan nog beter haar data inzetten. We wilden het zakelijke netwerk professionaliseren en laten groeien met regionale en landelijke partners, onder de persoonlijke band te verliezen die HBR juist zo sterk maakt. Dziejie is gevraagd die ambitie te vertalen naar concrete groeiscenario's.

IMPACT

HBR weet nu wie in het zakelijke netwerk zit, welke kansen onbenut zijn en welke bedrijven in de regio écht passen bij de club. Daarmee ligt er een concreet fundament om gericht te werven en bestaande sponsors scherper te activeren.



Meer inzicht



Berkel Verbindt



Slimmer werven

RESULTATEN

1

Betere profielen van huidig zakelijk netwerk

We hebben de bestaande business ledenlijst van HBR verrijkt met sector-, markt- en regiodata. Daardoor heeft de club nu een compleet beeld van wie er in het netwerk zit, wat een fundament voor gerichte activatie en sterkere matching tussen sponsors.

2

Unieke groeiscenario's voor de regio

De ambitie van HBR is vertaald naar concrete groeiscenario's. Aangevuld met een regio-analyse weet HBR nu waar in de regio de meest kansrijke verbindingen liggen.

3

Betere acquisitiefunnel met nieuwe zoekcriteria

Op basis van de netwerk- en regio-analyse hebben we scherpere zoekcriteria gedefinieerd voor leadgeneratie. Gericht op sector, locatie en match met de waarden van de club. Hiermee bouwt HBR een acquisitiefunnel met bedrijven die passen bij de vereniging.

Dzjie bouwt aan Sport & Business netwerken

Samen met onze partners bouwen wij aan een weerbaar Nederland door sportclubs te versterken met slimme, data gedreven zakelijke netwerken. Wij professionaliseren zowel het sponsormanagement als de businessclub. Zo creëren we duurzame groei en verbinding voor de generaties van morgen.

Wat je als sportclub krijgt

Een toekomstbestendig zakelijk netwerk

Wij vergroten de zakelijke betrokkenheid van bestaande en nieuwe bedrijven bij sportclubs. Dit doen we door met behulp van data de toegevoegde waarde voor een bedrijf om lid te zijn te vergroten.

Dzjie zorgt voor:



Binnen één maand inzicht in je zakelijke netwerk en de regio



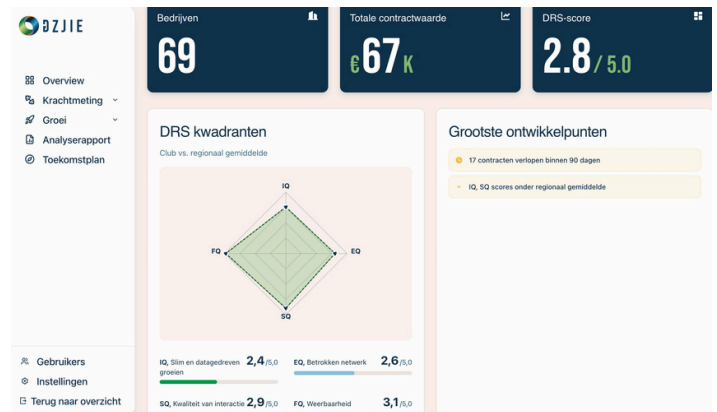
Een concrete lijst met nieuwe kansrijke bedrijven en inzicht in de groeipotentie



Binnen één seizoen meer betrokkenheid en minder uistroom van zakelijke leden

Voor elke club die:

- Beter inzicht wil hebben in hun zakelijke netwerk, de regio en alle kansen binnen de club
- Een professioneel zakelijk netwerk wil
- Meer resultaat willen halen uit hun huidige tools
- Templates zoeken voor matching tussen bedrijven en activatie van het netwerk
- Volledige ondersteuning nodig hebben bij groei
- Een business club willen opstarten



Stephan & Niels Glerum

06- 53 93 00 33

Stephan.glerum@dzjie.nl

[/Dzjie Business](#)

[/Dzjie](#)



www.dzjie.nl



Wat kan een samenwerking met ons opleveren?

Nederland heeft meer dan 24.000 sportverenigingen die allemaal een ding gemeen hebben: mensen van jong en oud met plezier laten bewegen. Daarom ondersteunen wij sportclubs met meer inkomsten, zodat ze dat kunnen blijven doen.

BETER INZICHT IN NETWERK

1.

- Inzicht in je huidige netwerk met een verrijkte business ledenlijst
- Inzicht in de kansen in de regio
- Een eigen dashboard met je hele zakelijke netwerk in kaart
- Zien van witte vlekken in het netwerk

PROFESSIONELE ORGANISATIE

2.

- Met een op maat gemaakte blauwdruk helpen we bij professionalisering van het netwerk
- We helpen bij betere sponsor- en/of businessclub proposities
- We zorgen voor communicatie-advies voor betere zichtbaarheid in de regio
- We adviseren over marketingcampagnes binnen en buiten de club

MEER ACTIVATIE VAN LEDEN

3.

- Een thematisch jaarprogramma voor meer interactie met leden
- Content voor matching tussen bedrijven in het netwerk en je regio
- Sport meets Business events voor activatie van het netwerk
- Data gedreven aanknopingspunten voor onderlinge kennisuitwisseling
- Formats voor leuke business games

ABSOLUTE GROEI NETWERK

4.

- Op maat gemaakte acquisitie-aanpak
- Sponsor Fit Factoren voor betere acquisitie van bedrijven
- Business long list met een funnel voor nieuwe leads voor het netwerk

**Stephan & Niels Glerum** 06- 53 93 00 33 Stephan.glerum@dzjie.nl /Dzjie Business /Dzjie

www.dzjie.nl