Klant centraal: HBR aan de slag met regionale groei

KLANTVRAAG

Hockeyclub Berkel en Rodenrijs (HBR) heeft 1.400+ leden en ongeveer 50 zakelijke sponsoren. 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

DZJIE

www.dzjie.nl

UITDAGING

HBR heeft een sterke lokale gemeenschap en trouwe sponsoren, 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. Dzjie 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 gerichter te werven en bestaande sponsoren 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 sponsoren.

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

Ambitieus | Professioneel | Mensgericht

Dzjie bouwt aan slimme sportnetwerken

Samen met onze partners geloven wij in een sterke zakelijke omgeving rond sportclubs. Een netwerk waarin bedrijven samen bouwen aan een slimme, stabiele en toekomstbestendige club. Wij professionaliseren zowel het sponsormanagement als de businessclub. Zonder extra druk op vrijwilligers.

Dzjie's impact op businessclubs

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**

Dzjie's impact in de regio

Een sterk zakelijk sport ecosysteem

Wij bieden data-gedreven inzichten om de samenwerking met het bedrijfsleven te versterken en de synergie tussen sportclubs in de regio te verhogen.

Dzjie zorgt voor:

- **In kaart brengen van sportieve uitdagingen en meer engagement in de regio**
- **Lokale en nationale community opbouw die elkaar zakelijk verder brengt**
- **Slimme zakelijke profielen maken, zodat we het ledenbestand kunnen uitbreiden**

Stephan Glerum & Niels Glerum

06 53 93 00 33

stephan.glerum@dzjie.nl

www.dzjie.nl