

MARKEDSSTRATEGI

2018 – 2020

HØRINGSdokUMENT



Innhold

INNLEDNING	3
1. PRINSIPPER FOR MARKEDSARBEIDET	4
2. PRODUKTER	5
3. MARKEDSFØRINGSKANALER	8
4. MÅL FOR MARKEDSARBEIDET I NBBF	9
3.1 PARTNERE	9
4.2 SAMLINGER	9
5. STRATEGI FOR MARKEDSARBEIDET	10
5.2 PLANLAGT OG HELHETLIG MARKEDSARBEID PÅ FORBUNDSNIVÅ	10
5.3 SYSTEMATISK SYNLIGGJØRE SPONSORER OG SAMARBEIDSPARTNERE	10
5.4 SKAPE LOJALITET	10
5.5 VISE FREM VÅR VISJON OG VERDIER	10
5.6 VÆRE FAKTABASERTE	11
5.7 VÆRE KREATIVE	11
6. VISJON OG VERDIER	11
7. ORGANISERING, ROLLER OG ANSVAR	11
6.1 FORBUNDSSTYRET	11
6.2 ADMINISTRATIV LEDELSE	11
6.3 UTVALG OG KOMITEER	12
6.4 ØVRIGE ANSATTE I NBBF	12
8. OPPFØLGING AV PARTNERE	12
9. VEDLEGG TIL STRATEGIEN	12
9.2 PRESENTASJON AV NBBF	12
9.3 SPONSORAT	12
10. REFERANSELISTE	13
10.2 INSPIRASJON	13
10.3 INVOLVERING I PROSESSEN	13

Innholdet i denne markedsstrategien må ses i sammenheng med NBBFs:

- Overordnede strategiplan 2016-2020
- Kommunikasjonsstrategi 2016-2020
- Profilhåndbok
- NBBFs merkevareundersøkelse 2018

Innledning

Basketball har noen unike egenskaper og disse vil vi at våre samarbeidspartnere skal oppdage. Basketball er så mye mer enn en idrett. Det er også lek, sosialt samvær, klesstil, språk og utrolig mye annet. Det er en idrett som er spennende å se på, gøy å spille og som passer for de fleste. Basketball er en idrett der samspill er helt nødvendig, men der man også får dyrket spektakulære enkeltprestasjoner. Det er en idrett man tar med seg ut av hallen og inn i parker, på skoler, i boligområder og over alt ellers der noen har hengt opp en kurv. Og der det er en kurv, der finner basketballspillerne venner og fellesskap. Idretten koster ikke mye og krever minimalt med tilrettelegging og foreldreinvolvering, man kan spille basket så lenge man har en ball og en kurv.

Norges Basketballforbund ønsker alle velkommen, vi er en inkluderende organisasjon som gleder oss over mangfoldet idretten bringer med seg. Integrering står sterkt i norsk basket og vi ønsker å være en foregangsidrett med å tilby aktivitet til de som ønsker det, vi vil lære, lytte og gi plass til alle uavhengig av nasjonalitet, etnisitet og bakgrunn.

NBBF bryr seg om sine samarbeidspartnere og ønsker å skape verdier sammen med disse, for hverandre. Norges Basketballforbund skal være et attraktivt sponsorobjekt som kjennetegnes ved at man gjør sitt ytterste for at samarbeidspartnerne føler seg ivaretatt og verdsatt og opplever at samarbeidet er verdifullt. Vi tror at når samarbeidspartnerne oppdager hvilken utrolig fin idrett dette er og hvor viktig den er for mange så vil de bli en del av basketfamilien – for godt.

Vår visjon og våre verdier skal stå sentralt i vårt markedsarbeid. Derfor ønsker vi samarbeidspartnere som kan identifisere seg med og stå inne for våre verdier.

Markedsstrategien beskriver hva forbundet ønsker å oppnå med sitt markedsarbeid. Strategien gir også en oversikt over hvordan NBBF skal jobbe for å etablere nye samarbeid og følge opp eksisterende partnere.

Norges Basketballforbund

1. Prinsipper for markedsarbeidet

Visjonen til norsk basket er, **Basketball – mer enn en idrett**. For å kunne strekke oss mot en slik visjon, må vi alle jobbe sammen basert på et felles verdsett. NBBF har valgt følgende tre kjerneverdier: **Inkluderende, gøy og målrettet**.

Basketball – mer enn en idrett

For å kunne jobbe mot visjonen, basert på felles kjerneverdier, ønsker NBBF at markedsarbeidet skal preges av at vi er:

- **Profesjonelle**
I møte med partnere og potensielt nye partnere skal vi vise en profesjonalitet som gjør at det ikke er tvil om at NBBF er en trygg og fremoverlent partner. Vi skal være koordinerte i vårt arbeid og være godt forberedt.
- **Lojale**
En av nøklene til gode og langsiktige avtaler er at organisasjonen viser lojalitet til de partnere som det er inngått avtale med. NBBF skal jobbe for en nærhet til partnerne som gjør at det skapes en lojalitet og en kultur for å fremsnakke våre partnere i de sammenhenger det er naturlig.
- **Proaktive**
NBBF skal være i forkant med å tenke hva som er best for våre partnere. Involvering av partnerne gjør at NBBF sikrer en aktiv dialog også mellom statusmøter og forhandlinger, dette gjør at partnerne kjenner en sterkere tilknytning til NBBF og lettere ønsker å bidra.

Nedenfor beskrives våre produkter og våre markedsføringskanaler. Dette er bare utgangspunkter. NBBF skal være fleksible, kreative og fokusert på verdiøkning for våre samarbeidspartnere. Vi ønsker derfor å utvikle eksponeringsmåter og synlighet i dialog med partnerne til fordel for begge parter.

2. Produkter

NBBFs har en rekke forskjellige sportslige produkter som kan benyttes til å profilere sponsorer og andre samarbeidspartneres varemerker og budskap eller tjene som bærer av verdier som er felles for NBBF og samarbeidspartnerne. Alle våre produkter er dynamiske i den forstand at de i noen grad kan utvikles og tilpasses sammen med våre samarbeidspartnere. Dette er produktene NBBF tror er interessante for våre samarbeidspartnere:

- Landslag senior kvinner og menn
- Landslag U15, U16, U18 – jenter og gutter
- BLNO – eliteserien for menn
- BLNO sluttspillet – kampen om HM Kongens pokal
- Kvinneligaen – eliteserien for kvinner
- KL sluttspillet – kampen om HM Kongens pokal
- BLNO kvalifisering - kvalifiseringsturneringer til eliteseriene
- Regionalt seriespill for senior og junior – den landsdekkende bredden i norsk basket
- NM U16 og U19 - eliteturneringer
- Easybasket/EasyBasket Challenge
- Basket i Skolen klubb
- 3MOT3 – basketsportens urbane gren – nå også OL gren
- Forbundsdommerne

Basket for voksne omfatter seriespill fra regionale 1.divisjoner og til og med våre laveste divisjoner, dette er serier som administreres av NBBFs fem regioner (Sør, Vest, Midt, Nord og Øst). For 1 divisjon kvinner og 1.divisjon menn spilles det kvalifiseringsturnering for opprykk til KL og BLNO (eliteseriene).

Målgruppe: Bredden i norsk idrett, både unge voksne og voksne. Man treffer de fremadstormende unge og de som spiller for å mosjonere. Grasrota og talentene.

Profil: Her kan man blant annet rette seg inn mot lokalsamfunnene og synliggjøre lokalt engasjement og samfunnsansvar.

Ved å markedsføre seg sammen i tilknytning til senior basket på regionalt nivå kan man f.eks få:

- synlighet på lokale arrangement
- kjøp av seriene (ex: Gjensidige-ligaene Øst)
- profilering på tekstiler, regionale nett-/facebooksider for en eller flere regioner

Barn- og ungdomsbasket omfatter vårt bredde- og rekrutteringsarbeid med flere produkter som viser ekte basketglede og hvor integrering og mangfold viser seg fra sin beste side.

Målgruppe: Venner, familie og øvrige omgivelser til de aktive

Profil: Lavterskel, helse og idrettsglede

Produktene som inngår i denne kategorien er:

- **EasyBasket Challenge (EBC – til og med 10 år) og EasyBasket EB – fra 10 til 13 år)** er mer enn en idrett basketturneringer med forenklete regler. Hundrevis av barn og voksne samles i en idrettshall med klare målsetninger om at alle skal med og spille like mye. EBC og EB er vårt flaggskip når det kommer til rekruttering og er en unik mulighet for samarbeidspartnere til å møte de som bare elsker å leke med basketball.

Ved å markedsføre seg sammen med EBC og EB kan man f.eks få:

- synlighet på EBC og EB – 159 arrangement i 2017 (bannere, flagg, rollups)
- logo på baller og arrangementsartikler
- tekstilreklame

- **Seriespill for ungdom** administreres av våre fem regioner og gjelder aldersgruppen 13 til 19 år.

Ved å markedsføre seg sammen med ungdomsbasket på regionalt nivå kan man f.eks få:

- synlighet på lokale arrangement (bannere, flagg, rollups)
- kjøp av seriene (ex: Gjensidige-ligaene Øst)
- tekstilreklame på regionalt ansatte

- **Basket i skolen og basket i skolen klubb** er rekrutteringstiltak som omhandler skoleaktivitet, utdanning av lærere og kobling til lokal basketballklubb. Basket i skolen er et fantastisk produkt som er en kombinasjon av kompetanseheving og basketglede.

Ved å markedsføre seg sammen med Basket i skolen klubb kan man f.eks få:

- tekstilreklame
- logo på baller og arrangementsartikler
- eksponering på skolebesøk (bannere, flagg og rollups)
- eksponering på NBBFs digitale plattformer

Elitesatsing omfatter våre landslag, eliteseriene kvinner/menn og Norgesmesterskapene for senior, U19 og U16.

Målgruppe: Unge og voksne som satser på basketball, og familiene, klubbene og lokale støttespillere som støtter opp under disse ambisiøse utøverne.

Profil: Seriøsitet, toppidrett og profesjonalitet. Har kan man bidra til at utøvere kan få oppfylt sine drømmer med fokus på talentutvikling.

Produktene som inngår i denne kategorien er:

- **Seniorlandslag kvinner og menn** er vårt ansikt utad og det produktet man får mest nasjonal oppmerksomhet via, samtidig er man synlig internasjonalt med lagenes deltakelse på mesterskap og turneringer.

Ved å markedsføre seg sammen med seniorlandslagene kan man f.eks få:

- drakt- og tekstilreklame

- arenareklame på både kamper og samlinger (bannere, flagg og rollups etc)
 - eksponering på NBBFs digitale plattformer
 - synlighet internasjonal
- **Ungdomslandslagene** er aktive både nasjonalt og internasjonalt. Med våre seks landslag er synligheten god siden både U15 jenter/gutter, U16 jenter/gutter og U18 jenter/gutter normalt spiller internasjonale turneringer hvert år (Nordisk og EM).
- Ved å markedsføre seg sammen med ungdomslandslagene kan man f.eks få:
- drakt- og tekstilreklame
 - arenareklame på både kamper og samlinger (bannere, flagg og rollups)
 - god dekning på våre digitale plattformer
 - synlighet internasjonalt
- **Norgesmesterskap for U16 og U19** er de gjeveste turneringene i aldersbestemte klasser, her kårer vi Norges beste U16 og U19 lag. Turneringene er populære og tiltrekker seg, i tillegg til mange spillere, mange tilskuere som vil følge våre beste unge spillere.
- Ved å markedsføre seg i tilknytning til Norgesmesterskapene kan man f.eks få:
- arenareklame (bannere, flagg og rollups)
 - reklame over speakeranlegget
 - synlighet på digitale plattformer
 - tilstedeværelse med stand på arenaen
 - annonseplass i arrangementsprogrammene.
- **Finalespillet i toppseriene** er, for menn, en serie av best-av-tre kamper hvor også finalen er best av tre. Konseptet trekker mange tilskuere i fleste av kampene, spesielt finalekampene er godt besøkt. Sluttspillet for kvinner avvikles over en helg hvor vinneren, som i herresluttspillet mottar kongepokalen. Kjøp av sluttspillet vil gi markedsføring i forbindelse med mange kamper, både fra NBBF sin side, men også fra klubbene som markedsfører sine egne kamper.
- I tillegg kan man få:
- Arenareklame
 - reklame over speakeranlegget
 - tilstedeværelse med stand på arenaene
 - annonseplass i arrangementsprogrammene
 - eksponering på livestream og tv-sendinger
- **Kvinneligaen (KL) og Basketligaen Norge (BLNO)** er toppseriene med henholdsvis syv og ti deltagende lag. Serien avvikles fra september/oktober til og med sluttspillet som starter i mars og april. Det kåres en seriemester i hver av seriene, men det er kongepokalen som henger høyest.
- Ved å markedsføre seg på KL og BLNO kan man f.eks få:
- arenareklame ifm. kamp, i potensielt 17 forskjellige haller
 - ligasponsorat (f.eks: Basketligaen [firmanavn] eller [firmanavn]-ligaen)
 - synlighet på digitale plattformer.

Urban-tilbudet til NBBF er 3MOT3 streetbasket. Dette er basketgrenen man ser igjen på gatehjørner, i parker og i ballbinger. 3MOT3 er nå olympisk gren og vi tilbyr både topp og lavterskel innenfor kategorien urban Vi arrangerer både kvalifiseringsturneringer til en big final i Oslo sentrum og åpne turneringer hvor alle kan delta. 3MOT3 koster lite, det er enkelt å spille og det er lett tilgjengelig.

Målgruppe: Ungdom og unge voksne. De som ønsker å bedrive aktivitet i en mer egenorganisert form.

Profil: Lavterskel, alle skal med og urban stil.

Ved å markedsføre seg på 3MOT3 kan man f.eks få:

- arenareklame
- tittelsponsor for den årlige 3MOT3 touren (f.eks: 3MOT3 [firmanavn] tour)
- synlighet på digitale plattformer (inkl. 3mot3.com)
- draktreklame

Forbundsdommerne er en gruppe dedikerte personer som er synlige på alle basketarenaer i Norge. De avbildes ofte i forbindelse med kampsituasjoner, de er en naturlig del av alle basketkamper.

Målgruppe: Alle de som følger med på norsk basket.

Profil: Ordentlig, profesjonell, stil og punktlig.

Ved å markedsføre seg med dommerstanden kan man få:

- drakt- og tøyreklame

3. Markedsføringskanaler

Som hovedregel benytter NBBF i dag digitale plattformer som markedsføringskanaler. Deler av vårt markedsarbeid gjøres likevel fortsatt i form av draktreklame, materiell på arrangement og møter, samt i epostutsendinger. Markedsføringen skal være profesjonell med gjenkjennelig profil, godt språk og gode visuelle virkemidler. I tillegg til profilering i tilknytning til våre sportslige produkter er våre markedsføringskanaler tilgjengelige for våre samarbeidspartnere.

NBBF sine primære markedsføringskanaler:

- Arenaer og møter kan benyttes til å synliggjøre våre samarbeidspartnere og vi tilbyr tilstedeværelse der dette er naturlig. Eksempler på dette er Basketballtinget, Den Store Trenerhelgen og Det Store Klubbledermøtet.

Dette er mulighetene vi f.eks kan tilby:

- stand for markedsføring og salg
- taletid for møtedeltagerne
- arenareklame (seil, flagg, bannere og rollups)
- give aways
- produktpresentasjoner

- **www.basket.no** skal være en plattform som både har fast eksponering av samarbeidspartnere og kampanjer med medlemsfordeler. Plattformen skal ha en tydelig profil som sikrer at brukerne forstår hvem som er samarbeidspartnere. Det skal tydelig komme frem hvem som er generalsponsor, hovedsponsor osv.

Dette er mulighetene vi f.eks kan tilby:

- o logoeksponering i rotator
 - o kampanjeeksponering i kampanjerotator
 - o synliggjøring av medlemsfordeler
 - o Innholdsmarkedsføring
- **Sosiale medier (SoMe)** De sponsorpakkene NBBF tilbyr skal inneholde markedsføring av partnerne på SoMe gjennom forskjellige virkemidler tilpasset den enkelte partner. De SoMe som benyttes til markedsføring er p.t Facebook, Instagram og Snapchat.

Dette er mulighetene vi f.eks kan tilby:

- o logoeksponering
- o kampanjeeksponering
- o konkurranser
- o deling av bedriftsnyheter og tilbud

4. Mål for markedsarbeidet i NBBF

3.1 Partnere

Hva	Når		Ansvar	
Generalsponsor	2019		NBBF sentralt	
Hovedsponsorer	2019		NBBF sentralt	
Sponsorer	2018		NBBF sentralt	
Samarbeidspartnere	2018		NBBF sentralt	
Samarbeidspartnere regionalt	2018		Regionalt	
Annonser på basket.no	2018		NBBF sentralt	

4.2 Samlinger

Hva	Hvem	Antall	Møteplass	Hovedfokus
Fellessamling	Sponsorer og samarbeidspartnere	1 pr. år	Den Store Baskethelgen	
Frokostmøte	Sponsorer og samarbeidspartnere	1 pr. år	Vår eller høst	
Arrangementer	Sponsorer og samarbeidspartnere	Iht. avtaler	Nasjonale arrangement	

Målene rapporteres på kvartalsvis til forbundsstyret.

Egne arrangementshåndbøker er utarbeidet for fellessamling og frokostmøte. For nasjonale arrangement gjelder egne arrangementshåndbøker.

5. Strategi for markedsarbeidet

NBBF skal gjøre følgende strategiske grep for utviklingen av markedsarbeidet i norsk basket.

1. Planlagt og helhetlig markedsarbeid på forbundsnivå
2. Systematisk synliggjøre sponsorer og samarbeidspartnere
3. Skape lojalitet
4. Vise frem våre verdier og visjon
5. Være faktabaserte
6. Være kreative

5.2 Planlagt og helhetlig markedsarbeid på forbundsnivå

Gjennom en god implementering av markedsstrategien skal strategien brukes aktivt i markedsarbeidet på forbundsnivå, dette gjelder NBBF regionalt og sentralt. Alle skal jobbe etter samme prinsipper og sikre økte inntekter til NBBF. Markedsarbeidet skal preges av at vi er profesjonelle, lojale og proaktive.

5.3 Systematisk synliggjøre sponsorer og samarbeidspartnere

NBBF har godt etablerte plattformer for synliggjøring, både digitalt og på arrangement. Synliggjøringen av partnere skal gjøres systematisk iht. avtaler, arrangementshåndbøker, årshjul og interne rutiner. Alle ansatte skal være kjent med disse rutinene.

5.4 Skape lojalitet

Partnernes tilbud om medlemsfordeler og deres tilstedeværelse på arrangement er viktig for å skape lojalitet blant NBBFs medlemmer. Lojalitet skaper økt oppmerksomhet rundt partnerne og på sikt enda bedre markedsavtaler for NBBF. Synliggjøring av NBBF som en lojal organisasjon kan aktivt brukes i innsalg overfor potensielt nye partnere. Et mål er at alle NBBFs partnere skal være tilstede på minimum ett arrangement pr. år og tilby medlemsfordeler synliggjort på basket.no.

5.5 Vise frem vår visjon og verdier

NBBF skal der det er naturlig synliggjøre visjon og verdier, dette for å bygge en felles identitet som resulterer i en tydelig merkevare. Synliggjøring av visjon og verdier er beskrevet i punkt 6.

5.6 Være faktabaserte

Gjennom å analysere målgrupper ift. interesse, omdømme og lojalitet skal NBBF være faktabasert i sitt markedsarbeid. Tallmaterialet brukes til innsalg, men også i oppfølging for å vise utvikling og endringer i NBBFs målgruppebilde.

5.7 Være kreative

I samarbeid med partnerne skal NBBF søke kreative, gode og moderne måter å markedsføre idretten, klubbene, utøverne og samarbeidspartnerne. Gjennom målrettet arbeid skal NBBF se etter nye muligheter og løsninger for å sikre best mulig effekt av samarbeidet.

6. Visjon og verdier

Synliggjøring av visjon og verdier skal bygge identitet og merkevare for NBBF. Visjon og verdier skal alltid være godt synlige på våre digitale plattformer.

NBBFs visjon skal synliggjøres, via logoen, på alt trykt materiell, brevark, maler, klær, rollups, bannere etc.

NBBFs verdier skal synliggjøres på trykket materiell der det er naturlig, men alltid på brevark og maler.

NBBFs visjon og verdier må til en viss grad være sammenfallende med partners egen visjon og verdigrunnlag. Begge parter må kunne stå inne for den andre parts visjon og verdier.

NBBF skal ikke inngå avtaler med partnere som ikke representerer idrettens, NBBFs eller generelt sunne verdier. Det skal alltid gjøres en grundig sjekk av potensielt nye partnere for å sikre at man ikke bryter med egen strategi og egne verdier.

7. Organisering, roller og ansvar

For å sikre et helhetlig markedsarbeid og oppfølging av partnere er rolle og ansvarsavklaring viktig. Profesjonalitet sikres ved at man er tydelig på hvem som holder i hvilke oppgaver og hvem som har ansvar for planlegging og gjennomføring. Et annet aspekt er involvering av organisasjonen for nå felles mål. Derfor skal markedsarbeidet involvere en stor del av organisasjonen.

6.1 Forbundsstyret

NBBFs øverste organ mellom Basketballtingene er Forbundsstyret. Avtaler med Generalsponsor og Hovedsponsor skal godkjennes av styret. Styret skal holdes orientert om øvrige sponsoravtaler.

6.2 Administrativ ledelse

Generalsekretæren og/eller den eller de ansatte som generalsekretæren delegerer ansvaret til, har det overordnede ansvaret for oppfølging av markedsstrategien, gjennomføre markedsplaner og sikre god partnerkontakt mellom partnere og NBBF.

6.3 Utvalg og komiteer

NBBFs utvalg og komiteer skal forholde seg til de avtaler som foreligger og skal bidra til å synliggjøre visjon og verdier iht. punkt 6.

6.4 Øvrige ansatte i NBBF

Øvrige ansatte i NBBF har et felles ansvar for å forholde seg til de avtaler som foreligger og synliggjør visjon og verdier iht. punkt 6. Det skal lages tiltaksplaner for arrangement med klare ansvarsforhold, samarbeidspartnere integreres i alle arrangementsbeskrivelser og tiltaksplaner. Ansatte skal delta på møter innenfor sitt fagfelt etter avtale med overordnet ansvarlig for marked.

8. Oppfølging av partnere

NBBF skal ha en plan for løpende oppfølging av rettigheter og forpliktelser i forhold til hver av partnerne. NBBF skal være proaktive og ta initiativ til løpende dialog med samarbeidspartnerne for å sikre at avtalene oppfylles riktig og i tide.

Alle partnere skal innkalles til halvårsmøter hvor årshjul bestemmes og følges opp. Årshjul for den enkelte partner skal utarbeides med utgangspunkt i en standardisert mal som tilpasses den enkelte samarbeidspartner.

NBBF skal følge opp årshjul og be om materiell til arrangementer og kampanjer og innkaller til møter om arrangementene minimum 1 måned før de aktuelle datoene.

NBBF skal alltid forespørre eksisterende partnere om de ønsker å være med på ekstratiltak og kampanjer før man henvender seg til andre aktører.

NBBF skal sende ut kvartalsvis info til samarbeidspartnerne for å oppdatere om det som skjer i forbundet.

9. Vedlegg til strategien

Følgende dokumenter inngår i og supplerer markedsstrategien:

- Presentasjon av NBBF
- Sponsorater

9.2 Presentasjon av NBBF

Til bruk i møte med potensielt nye partnere

9.3 Sponsorat

Oversikt over hva som inngår i samarbeidsavtalene

10. Referanseliste

10.2 Inspirasjon

- Norges Volleyballforbund
- Norges Golf forbund – markedsplan
- Norges Rytterforbund – markedsplan
- Norges Håndballforbund - markedspresentasjon
- Norges Ishockeyforbund
- Ressurspersoner i Norges idrettsforbund
- Ressurspersoner i basketballmiljøet
- NBBFs merkevareundersøkelse

10.3 Involvering i prosessen

- Ansatte i NBBF
- Johan Dolven
- Hans Eric Prestårhus og Hans Erik Johnsen fra forbundsstyret
- Regionstyrene i NBBF
- Ressurspersoner i basketballmiljøet
- Forbundsstyret i NBBF

Utviklet i 2017/2018 for Norges Basketballforbund:

Av Espen Andre Johansen
Organisasjonssjef