



FANBASE INSIGHTS

Hogere inkomsten uit sponsoring, ticketing en merchandise dankzij fundamenteel inzicht in fanprofielen.

b l a u w

FUNDAMENTEEL INZICHT IN HET GEDRAG VAN FANS

De waarde van de fanbase verhogen door beter begrip van het gedrag van fans.

Het gedrag van fans wordt gestuurd door drijfveren: dieperliggende motivaties die bepalen hoe een fan zich gedraagt ten opzichte van de sport of het team. Zo kan de ene man van 40 jaar oud een wedstrijd van Oranje het liefst in zijn eentje op de bank willen kijken (inclusief volledige voor- en nabeschouwing), terwijl zijn leeftijdsgenoot een feestelijke barbecue voor de straat organiseert, compleet met Oranje uitdossing, muziek, bier en bitterballen. Op basis van hun demografische gegevens waren beide Oranjefans wellicht simpelweg over één kam geschoren, terwijl hun gedrag totaal verschillend is.

Om verschillende fanprofielen echt te snappen, is fundamenteel inzicht nodig in de rol die een sport of club speelt in het leven van een fan. Dit inzicht is een must voor elke marketeer die proposities ontwikkeld gericht op sportfans. Pas wanneer je behoeften en gedrag van de achterban écht goed begrijpt, kun je aan de slag om die behoeften te gaan vervullen.

Dat fundamentele inzicht in verschillende fanprofielen - waarbij fans van elkaar worden onderscheiden op basis van hun motivaties en niet hun leeftijd of geslacht – noemen wij Fanbase Insights

Het doel van Fanbase Insights

Goede Fanbase Insights vergroten de waarde van een achterban. Enerzijds omdat het gericht bedienen van die profielen leidt tot het beter benutten van het marktpotentieel (hogere inkomsten uit o.a. ticketing en merchandise). Maar het heeft ook impact op sponsorbeleid en -inkomsten, want met een gedifferentieerde aanpak kunnen meer en betere sponsorproposities gecreëerd worden.



FANBASE INSIGHTS

Fundamenteel inzicht in fanprofielen zorgt voor betere targeting en succesvolle sponsoring.



Dé fan bestaat niet

Fans verschillen van elkaar in hun beleving, wensen en gedrag. Ze hebben elk hun eigen motivaties om een sport of club te volgen. Voor een succesvolle marketingstrategie is het cruciaal om te snappen welke typen fans te onderscheiden zijn.

Drijfveren staan centraal

Het gedrag van fans wordt gestuurd door drijfveren: dieperliggende motivaties die bepalen hoe een fan zich gedraagt ten opzichte van de sport of het team. Daarom segmenteren we niet op basis van (demografische) kenmerken uit de database, maar op basis van de drijfveren die mensen hebben ten aanzien van een sport of club. We noemen deze drijfveren ook wel benefits.



Fanbase Insights

Onze Fanbase Insights leveren een bruikbare, effectieve en heldere fansegmentatie.

Fundamenteel inzicht in fanprofielen helpt om producten en communicatie beter te targeten. Bovendien kunnen meer en betere sponsorproposities worden ontwikkeld.



WAT LEVEREN FANBASE INSIGHTS OP?

Fansegmentatie leidt tot hogere inkomsten uit ticketing, merchandise, catering en sponsoring.

Een fansegmentatie onderzoek geeft diepergaand inzicht in de verschillende fanprofielen: hoe is de fanbase in te delen in verschillende fansegmenten?
Het gericht bedienen van deze segmenten zal moeten leiden tot:

- ✓ **Hogere inkomsten uit ticketing, merchandise en catering door:**
 - Producten en communicatie (boodschap, tone of voice, media-inzet) die beter aansluiten
 - Verbeterde fanbeleving door scherpere targeting (in de database)

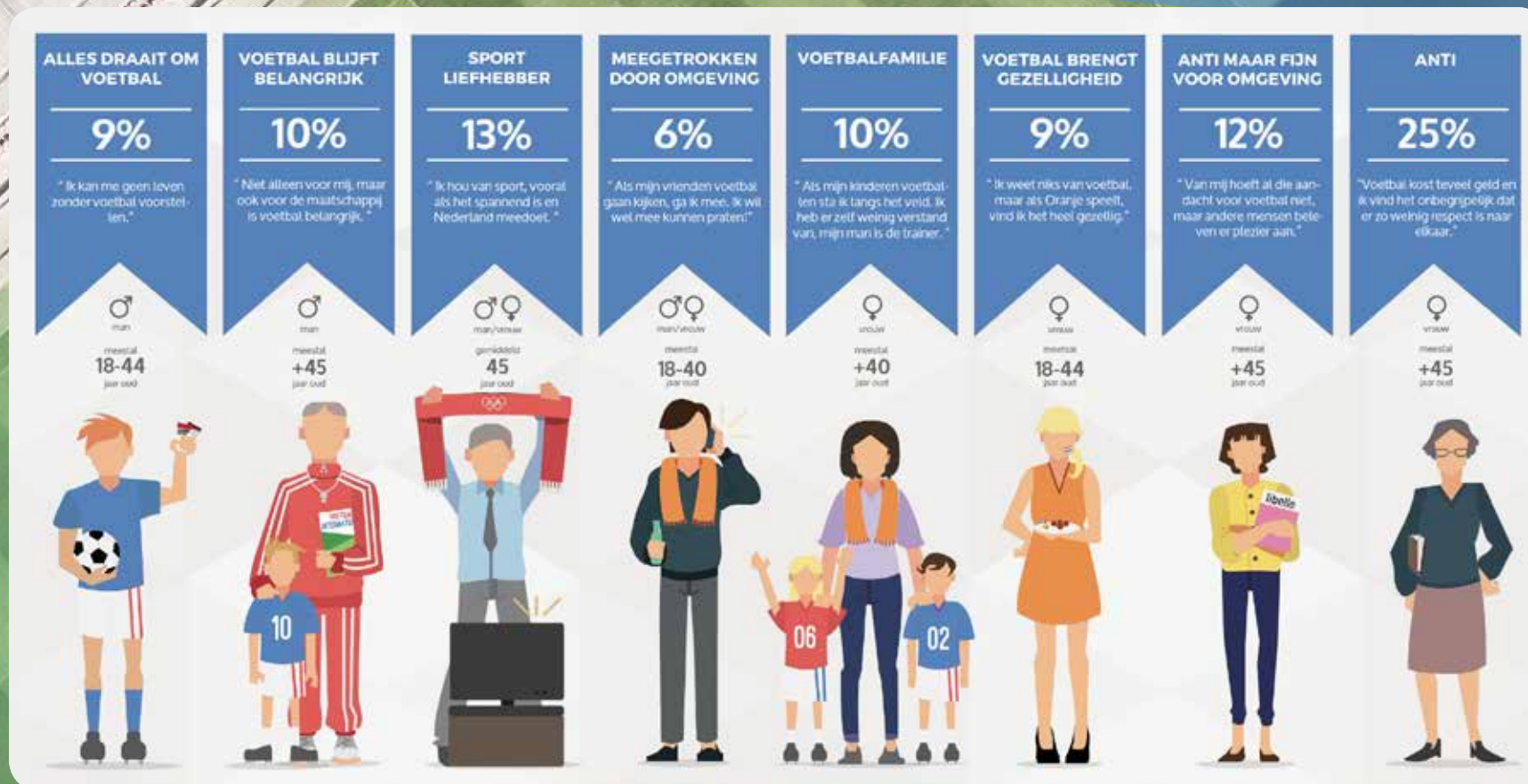
- ✓ **Hogere inkomsten uit sponsoring door:**
 - Meer en betere sponsorproposities

- ✓ **Zowel intern als extern een verbeterde samenwerking door:**
 - Eenduidig begrip van de markt en volledig inzicht in de relevante profielen



VOORBEELD VAN HET RESULTAAT

KNVB Voetbalsegmentatie.



CONTACT MET BLAUW



Team

We werken met een ervaren team dat eerder fansegmentaties heeft gemaakt voor de KNVB en Ajax. Door hun ervaring en kennis van de sportwereld zijn zij in staat om niet alleen een effectieve segmentatie te ontwikkelen maar die ook de vertalen in persona's die voor iedereen in de organisatie bruikbaar en helder zijn.

WE HEBBEN JARENLANGE ERVARING MET UITEENLOPENDE TYPEN ONDERZOEK IN DE SPORTWERELD EN MET SEGMENTATIE VAN FANS IN HET BIJZONDER. WE ZETTEN ONZE KENNIS EN ERVARING GRAAG IN OM SPORT-ORGANISATIES TE HELPEN HUN FANS BETER TE BEGRIJPEN.

*Eva Gerritse
Consultant Sponsoring & Sport*



EVA GERRITSE

Consultant Sport & Sponsoring

E eva.gerritse@blauw.com
T +31 6 11 35 50 95



AIKO DE BRUIJN

*Research Manager Sport
& Sponsoring*

E aiko.debruijn@blauw.com
T +31 6 30 16 37 23

b l a u w

www.blauw.com

Coolsingel 55

3012 AB Rotterdam

welcome@blauw.com

00 31 (0)10 4000900