

國際賽事補給站

創造雙贏「贊」賽事



教育部體育署



尋求企業贊助資源

如何讓有意願支持國際運動賽事的企業參與？企業最主要的考量點在於明確的回饋方案，必須敘明賽事規格、商業價值等創造贊助動機，提議具體合作方案，吸引企業贊助；這是一個雙向溝通的過程，也是相當重要的一環。



賽事亮點

賽事代言人、選手、賽事等級等，吸引社會大眾關注之資訊。



軟硬體規格

場館規格、硬體設備、軟體資源，各項規劃均須清楚說明。



曝光資訊

藉由社群媒體/平臺進行賽事直播及電視報導，觸及社會大眾關注與互動。



結合企業

提供企業支持賽事之回饋機制，創造企業與賽事共好雙贏。

企劃書

廣告



企劃書

完整的贊助企劃書包含一份結構完整的提案企劃，並搭配精簡有力的提案簡報，因此，我們將贊助企劃書分成為「基本要素」與「簡報製作」兩大部分：



企劃架構

- 封面、賽事贊助主題(slogan)
- 關於賽事與賽事主辦單位
- 觀賽群眾：可強調背景及人數，藉此強化與贊助方的連結
- 贊助項目與機會
- 贊助回饋：贊助方能獲得哪些實質回饋？
- 聯繫方式：讓贊助方能進一步溝通與接洽。

簡報製作

資訊面
整體簡報內容佈局

著重說明項目（目的）與呈現目的間的關聯（邏輯）。

資訊視覺化
有效資訊的處理

極大化有用資訊、減弱無用雜訊。

視覺面
簡報細節優化

簡報加分技巧：符合目的的圖片與數字以重點呈現。



贊助提案的簡報優劣為其次，主要是簡報內容須符合提案目的



如何「吸引」企業願意贊助？

換位思考：站在贊助方立場



企業

藉由贊助運動賽事，其公益性的形象，經過傳播媒介散播，彰顯優質的**企業形象**，更讓賽事主辦單位與企業皆獲得效益，故贊助方與受贊助方間是一種良好的雙向互動關係，而非單純施與受的慈善關係。