

Beleven & Binden

De term beleven & binden wordt al enige jaren gebruikt in het voetbal als het gaat om jaarplannen en visies. Het beleven & binden van voetballers of fans en supporters is één van de speerpunten waar de afgelopen jaren hard aan is en wordt gewerkt door alle entiteiten in het (betaalde) voetbal.

Het programma Beleven & Binden zal opnieuw een bijdrage leveren aan de invulling van deze visie op een voor Nederland nieuwe manier. In totaal bestaat het programma uit een aantal middelen waarmee iedereen binnen een club direct aan de slag zou kunnen gaan. Of het nu gaat om het uitvoeren van een actie of juist het delen van een succesvolle eigen actie. Uiteindelijk met als resultaat, het beleven & binden van de fans en supporters!

Beleven & Binden Marketing Gids

Het belangrijkste onderdeel van het programma Beleven & Binden. De marketing gids vormt de basis waarop het programma zal draaien. De gids bevat een schat aan kennis, tips en ideeën waarmee iedereen direct uit de voeten kan. Het kan een bijdrage leveren aan strategische beslissingen, maar tevens zeer praktisch worden ingezet.



- Bestuur / directie / management
- Supporters (ticketing / merchandising / wedstrijdorganisatie)
- Marketing
- Communicatie
- Meer dan Voetbal
- Zakelijk

De gids is opgebouwd aan de hand van vier fases welke elk een stap vormen binnen een club. Soms is het handig om alle fases te volgen in samenwerking met de entiteiten zoals CED, KNVB Expertise en Meer dan Voetbal, maar vaak kan er ook sneller gestart worden met de uitvoering. Linksom of rechtsom, de marketing gids is interessant voor iedereen binnen de club en laat zien wat het belang is van een goede gecombineerde marketing strategie.

Online & Socials

De website www.belevenbinden.nl vormt het dynamische hart van het programma. Hoewel de marketing gids, samen met de cases, continu wordt voorzien van aanvullingen, zorgt de website voor directe inspiratie en ideeën waarmee gewerkt kan worden binnen de club. Daarnaast biedt de website een mogelijkheid om voorbeelden uit binnen- en buitenland te verzamelen.

Via het Twitteraccount [@belevenbinden](https://twitter.com/belevenbinden) kan iedereen op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen van clubs in de Jupiler League en de laatste berichten op www.belevenbinden.nl.



Cases

De cases vormen een onderdeel van de marketing gids en bestaan uit:

- Direct inzetbare acties
- Toevoegingen qua kennisgebieden zoals Club TV of Commercie
- Potentiële mogelijkheden voor de toekomst



Cases worden voornamelijk gebaseerd op ervaringen van andere clubs en zijn onderbouwd en praktisch ingestoken zodat ze direct ingezet kunnen worden. Daarnaast worden onderdelen behandeld welke nog niet aan bod zijn gekomen in de marketing gids. Op deze manier blijft de marketing gids actueel en bruikbaar binnen alle clubs.

Assessment

KNVB Expertise, Coöperatie Eerste Divisie en Stichting Meer dan Voetbal zijn gezamenlijk aan de slag gegaan om een assessment te ontwikkelen waarmee een situatieschets kan worden gemaakt voor directie / bestuur en medewerkers over huidige stand van zaken binnen de club. In een gesprek wordt het assessment aangevuld en volgt er een advies. De input wordt geleverd uit een groot aantal verschillende onderzoeken en geeft zodoende een objectief en vergelijkbaar inzicht in de situatie van de club. Hierbij moet worden gedacht aan zaken als de potentieel analyse, sponsor onderzoek, fan onderzoek, benchmark en het onderzoek vanuit de Universiteit van Utrecht aangaande maatschappelijke projecten.