

WAT VINDEN DE ZAKELIJKE RELATIES VAN CLUBS IN DE JUPILER LEAGUE?

BEHOEFTEONDERZOEK SEPTEMBER - OKTOBER 2016



500

zakelijke relaties hebben deelgenomen



7,6

is de gemiddelde waardering die zakelijke relaties de relatie met de club geven

JA ik ben zakelijk verbonden vanwege (meerdere antwoorden mogelijk):

91% Voetbal / gezelligheid wedstrijden

74% Contact met ondernemers, B2B, businessclubactiviteiten

20% Genereren van consumentenklanten

59% Vergroten van naamsbekendheid

32% Maatschappelijke verantwoordelijkheid (betrokkenheid maatschappelijke activiteiten)

76% geeft aan dat de club volledig of gedeeltelijk in behoeften voorziet

90% verwacht het contract met de club te verlengen na afloop van dit seizoen (of heeft een doorlopend contract)



76%

waardeert het stadionbezoek in zijn algemeenheid als (zeer) goed

82% waardeert de businessclub-activiteiten die door de club worden georganiseerd als (zeer) goed

47% wordt weleens positief verrast door de club (los van sportieve resultaten)

TOP 3 COMMUNICATIE

Hoe dient de club volgens u nieuws te communiceren? (meerdere antwoorden mogelijk)

96%



E-MAIL

50%



WEBSITE

41%



BUSINESSCLUB APP

53%

vindt dat de accountmanager van de club voldoende meedenkt in het bereiken van de doelstelling(en) van zakelijke partners

87%

beveelt de club bij anderen aan om zakelijk betrokken te zijn

Deelgenomen aan onderzoek:



KNVB EXPERTISE

Centrum voor Onderzoek & Kennismanagement Betaald Voetbal

KNVB Expertise is een gezamenlijk initiatief van:

