



Concept - Samenwerking De Graafschap en D&R Merchandise

Afspraak: 19 november 15.00 uur Stadion De Vijverberg

Aanwezigen: Henk Bloemers De Graafschap, Mark van Zon en René Klein D&R Merchandise

D&R Merchandise ontwerpt en produceert exclusieve promotieartikelen, zoals wandplaten, klokken, tafelbladen, tegels, dienbladen, shampooflessen en onderzetters.



Uitbreiding van dit pakket is mogelijk.

Unique Selling Points D&R Merchandise

We kunnen **leveren in**

kleine oplagen, dus een grote voorraad is niet nodig. In grote oplagen leveren is echter wel mogelijk. D&R verzorgt momenteel een bestelling onderzetters voor Valencia als relatiegeschenk voor de supporters. Het gaat hier om tienduizenden onderzetters. Onze **prijzen zijn inclusief** instel-, ontwerp- en productiekosten en exclusief BTW. Wat de klant bestelt krijgt hij voor de prijs zoals ia aangegeven. De gemiddelde **levertijd** op het grootste gedeelte op onze producten bedraagt **10 dagen**. Dit kan door uitbreiding van het merchandise pakket veranderen voor nieuwe artikelen. We kunnen een **op maat verdienmodel voor De Graafschap** maken, inclusief de leden van de Businessclub op provisiebasis, de convenantclubs en Fanstore. **Samenwerking met partners**, zoals Quick etc. zijn mogelijk. Een op maat pakket en eigenlijk alles is **bespreekbaar**.

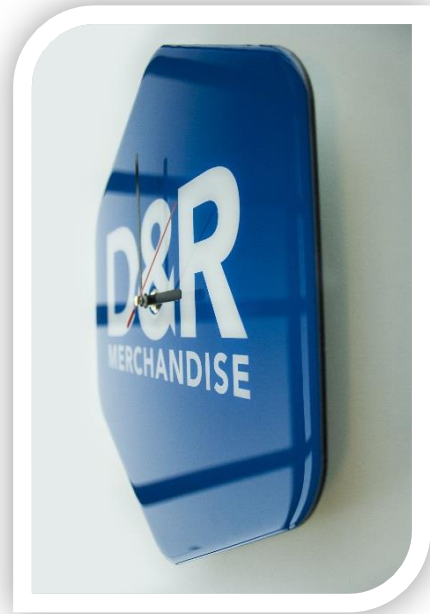


Gezamenlijk doel De Graafschap en D&R Merchandise

Grotere merchandise inkomsten genereren voor De Graafschap. De Achterban bereiken door opzetten van acties die tot grotere verkoop leiden. Webshop opzetten of verbeteren, vergroten van de online verkoop van artikelen is een must. Niet iedereen rijdt immers even naar Doetinchem of bezoekt een thuiswedstrijd! Businessclubleden en convenantclubs benaderen met acties om te participeren. Bijvoorbeeld "Schaf een thuisshirt aan van De Graafschap en steun hiermee de Jeugdopleiding" of "DRAN-tegeltjes verkopen met een bedrijfslogo".

Samenwerking De Graafschap, D&R Merchandise en andere partners leidt tot.....

Een Win-win situatie voor alle partners, de covenantclubs en Businessclubleden. De bedoeling is uiteraard dat naast De Graafschap iedereen er beter van wordt op financieel vlak. De extra inkomsten uit merchandising kunnen een veel grotere substantiële rol gaan spelen in de begroting. Door krachten te bundelen kan de omzet flink groeien binnen korte tijd. Het gehele pakket via de webshop aanbieden en in een Fanstore in de stad kan leiden tot grotere verkoop. De webshop kan beter en aantrekkelijker gemaakt worden. Geen voorraden meer, maar rechtstreeks leveren door de partners kan aanzienlijk schelen in de kosten. Bij een gunstig verdienmodel voor alle partijen zullen deze partijen een grotere inspanning leveren omdat men daar allen baat bij heeft. Het kledingmerk Quick heeft een kant en klare webshop waarop alle merchandise-artikelen geplaatst kunnen worden, dus ook bij de covenantclubs en eventueel bij geïnteresseerde Businessclubleden.



Verdienmodel

Er zijn verschillende mogelijkheden als het op verdienmodellen aankomt:

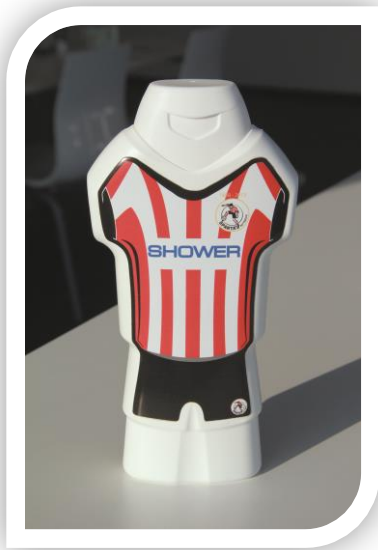
Optie 1 is een margeverdeling tussen De Graafschap en de producent of leverancier, waarbij percentages bespreekbaar zijn om uiteindelijk tot een voor allen gunstige verdeling te komen. Belangrijk hierin is dan wie doet wat en vooral welke partij levert de meeste inspanning en neemt het grootste risico.

Optie 2 is een provisieregeling, waarbij De Graafschap een percentage verdient na de verkoop van een artikel. Een situatie waarbij De Graafschap grotendeels de handen vrij houdt en zich kan richten op andere werkzaamheden

Optie 3 is sponsoring, en dit is vaak gebruikelijk in het betaald voetbal. Het gaat vaak om een substantieel bedrag, waaraan vaak een contract gekoppeld is voor een bepaalde tijd. Uit ervaring weten wij dat dit uiteindelijk minder lonend is voor een BVO, dus ook voor De Graafschap. Vaak gaat het om garanties of om een begroting sluitend te krijgen. Echter is het meestal nadelig voor leveranciers en het legt veelal een hoge druk op alle partijen. Het optimaal rendement wordt zelden bereikt.

Optie 4 is een constructie die ontstaat uit bovenstaande opties, waarbij D&R Merchandise altijd zegt dat alles bespreekbaar is en veel mogelijk.





Kansen

De Graafschap heeft een grote Businessclub, dit biedt in samenwerking met D&R Merchandise mogelijkheden om voor beide partijen en overige partners extra inkomsten te genereren. D&R richt zich namelijk ook op B2B met promotionele exclusieve merchandiseartikelen.

Praktisch alle convenantclubs hebben een website, verkoop via deze websites van De Graafschap merchandiseartikelen is mogelijk door middel van het plaatsen van een banner met een link naar de webshop van De Graafschap. Dit is technisch mogelijk en kan met een verkoopprovisie voor de betreffende convenantclub aantrekkelijk gemaakt worden. Waar D&R Merchandise vooral kansen ziet is het plaatsen van een webshop op de website van een convenantclub, waarbij naast merchandiseartikelen van De Graafschap ook merchandiseartikelen van de eigen club worden aangeboden.

Hierbij denken wij aan de webshops van Quick, SV Basteom heeft al een dergelijke webshop waarbij de uitbreiding van artikelen geen probleem is. Online bestellen, verkopen en leveren is dan kosten besparend voor alle aangesloten partners. Hier zijn acties aan te verbinden, bijvoorbeeld met een verdienmodel (percentage/provisie) of actie (kaartjes etc.) voor de convenantclub. Dit is ook een mogelijkheid voor de convenantclubs om extra inkomsten te genereren.

Wat hebben we nodig om tot een goed plan te komen?

Uiteraard de huidige verkoopcijfers van de merchandiseartikelen, zonder een goede inschatting te kunnen maken, kunnen partners immers niet goed tot een goed verdienmodel komen met alle aangesloten partijen. Het gaat tenslotte voor De Graafschap om de huidige omzet van merchandiseartikelen substantieel te kunnen verhogen.

Praktisch gezien zou het wenselijk zijn om de mogelijkheid te krijgen om 'inhouse' te kunnen werken vanuit Doetinchem. Dicht bij het vuur en dichtbij de achterban, gemakkelijk te bereizen en af te spreken voor clubs en Businessclubleden.



Alle contactpersonen van alle partijen om de tafel krijgen om tot gezamenlijke afspraken te komen, dat er daarbij straks één persoon of partij leading zal worden spreek voor zich.

Een redelijk snel besluit, want het kost tijd om het goed op te zetten

Na het besluit en de gemaakte afspraken zal er een sluitend plan dienen te komen, want 'Gouden' bergen beloven brengt niets op commercieel gebied. Daarna en dat zal in juni ergens zijn, mist goed voorbereid, kan alles voor De Graafschap en aangesloten partners in werking treden.

D&R Merchandise is een jong dynamisch bedrijf. Groei in de verkoop van merchandiseartikelen is zeker mogelijk. De Graafschap past prima in de strategie van D&R Merchandise. Samen met De Graafschap wil D&R Merchandise



Uw contactpersonen voor D&R Merchandise zijn:

Mark van Zon & René Kleijn
Graag zijn wij De Graafschap van dienst

D&R Merchandise
Spectrumlaan 43
2665 NM Bleiswijk
www.drmerchandise.nl
info@drmerchandise.nl
Mark.v.zon@drmerchandise.nl