



Iedere Topklasseclub krijgt **hetzelfde pakket** voorgelegd. Dit bevat:

- **Landelijke exposure** voor de sponsor
- **Alle advertenties** rondom nieuws van de club. De thuisclub wint de toss in het geval oneven aantallen.
- **Advertentieplaats op teampagina.**
- **Lijst van sponsoren** met links op teampagina.

Garantie:

Nieuwsartikelen die niet door de club worden **geaccrediteerd** zullen niet worden meegenomen in het bovenstaande pakket.

De Topklasse is van de Topklasse. Samen spelen we de wedstrijd uit.

Nieuwe strategie moet zorgen voor versterking van het merk Topklasse.

Topklasse.com gaat volgens een nieuwe strategie werken, waarbij gekozen is om tot een intensieve samenwerking te komen met de Topklasseclubs ten aanzien van de advertentiemogelijkheden op de website. Enerzijds om het 'nieuws' uit eerste hand te krijgen van de clubs en anderzijds om de website terug te geven aan de clubs. Per slot van rekening is er zonder de clubs geen Topklasse. Samenwerken is de sleutel tot succes en zowel Topklasse.com als de voetbalclubs, vertegenwoordigd door de Topklasse CV, kunnen hiervan profiteren.

De kosten voor Up-selling van de 'banners' voor Topklasseclubs heeft Topklasse.com op haar website als volgt berekend. Deze zijn berekend op basis van

de gemiddelde opbrengst per sponsor van het totaal van alle Businessclubs cq. Sponsorcommissies. Hierbij is uitgegaan van een basisbedrag van € 800,- per Businessclub of Sponsorcommissie. Deze basis is voor de clubs met een lagere nieuwswaarde of die net zijn gepromoveerd vanuit de hoofdklasse. De gemiddelde club komt op €1000,- en de topclubs op €1200,-.

De club bepaalt welke sponsor bij het artikel komt.

In eerdere overlegmomenten met het bestuur van de CVT heeft het bestuur aangegeven dat upselling dient te passen bij de uitgave van elke sponsor. Topklasse.com heeft een berekening gemaakt die past bij elke Topklasseclub en de gemiddelde uitgave van elke sponsor, zoals gewent, niet onder druk zet. De cohesie van het geheel draagt tevens zorg voor het betrekken van de kleinere sponsoren. Deze zullen commercieel meeliften met de grotere

spelers. Een thuiswedstrijd tegen een topclub is daarom voor een Businessclub of Sponsorcommissie een van de vele enorme kansen die ze de sponsoren binnen hun sponsorpakketten kunnen aanbieden. Of biedt je de sponsor van de maand deze kans? Dit aanbod van Topklasse.com creëert meerwaarde voor alle clubs en biedt iedereen dezelfde kansen.

Paginaweergaves*	
Spakenburg	19.000
Achilles'29	13.000
GVVV	9.000
WKE	7.000

*Periode: 01/08/12 - 30/04

Elke club krijgt hetzelfde, het aantal fans verschilt.



2013

Pakketten gebaseerd op paginaweergaves van de clubs.

Bannerpakket	BC Cat. A	€ 1.200,-
Bannerpakket	BC Cat. B	€ 1.000,-
Bannerpakket	BC Cat. C	€ 800,-

Een eigen seizoensgids voor en van de Topklasse

Magazine Topklasse

Topklasse.com heeft een onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van een Seizoensgids 2013-2014 voor de Topklasse. Een magazine, net als de seizoensgids van de Voetbal International, waar alle Topklasseclubs gepresenteerd worden. Topklasse.com heeft bij een aantal drukkerijen een offerte aangevraagd voor het drukken van het magazine. Het magazine zal uit 144 pagina's gaan bestaan. Dat is omgerekend vierenhalf pagina per club inclusief advertentieruimte voor elke club.

Interviews, sponsoren en informatie van clubs

De kosten hiervan zijn per club €1000 excl. BTW. Daar krijgt de club 468 gidsen voor.

De club kan de kosten terugverdienen. Door de ruimte van twee pagina's aan advertentieruimte te verkopen aan sponsoren met een door ons geadviseerde opslag van % 35 zijn de kosten gemakkelijk terug te verdienen. Elke club heeft wel een sponsor die landelijke exposure wil. Het hoeft dus niets te kosten, en levert mogelijk een leuk bedrag op voor een businessborrel of activiteit.

Stel u wilt al u leden een magazine geven. Bijbestellen tegen een meerprijs is mogelijk als u dit tijdig aangeeft. U dient dan uit te gaan van een bedrag van ongeveer € 1000 excl. BTW per 1000 stuks. Ook deze kosten zijn terug te verdienen als u hier met de verkoop van de advertentieruimte van twee pagina's rekening houdt.

Live-standen

Het nieuwe team van Topklasse.com wil de clubs in de Topklasse graag verder helpen. Eén van de eerste grote punten die opviel bij een bezoek van een Topklasseclub was dat bij het grote gros van de clubs dat Teletekst de clubs voorziet van de live-standen van de andere wedstrijden.

Topklasse.com is voornemens vanaf volgend seizoen deze live-standen aan te bieden via de website of via een feed. Een eerdere test, met Harrie Derks (voorzitter CVT) als gast, is succesvol verlopen. Hierover later meer!

Magazine

De voordelen nog even op een rij gezet.

1. Een naslagwerk voor iedereen

Magazine voor de sponsor, de Topklasse fan, de leden en iedereen die de Topklasse volgt. Gemakkelijk om vooraf de club, de spelers en de staf te leren kennen. Te weten hoe het er uit ziet en wat de plannen zijn. Een Magazine om te bewaren, een magazine om te sparen.

2. Relatiegeschenk

Leuk voor de Businessclub of Sponsorcommissie om iets tastbaars af te kunnen geven aan de sponsoren, relaties en vrijwilligers van de club. Een gebaar van waarde. Een geschenk dat prachtig op tafel zal komen te liggen in menig receptie van elke sponsor.

3. Gezamenlijke presentatie

Presentatie van alle clubs aan het hele Nederlandse volk, een landelijke gezamenlijke presentatie. Eenheid uitstralen van de Topklasse aan het publiek en alle kritische volgers. Laten zien dat samenwerking mogelijk is en moet om de Topklasse naar een nog hogere bekendheid te krijgen.

4. Professionele redactie

Presentatie op professionele wijze, met prachtige interviews en feiten van elke club op een rij. Kortom een bewaarmagazine om na te lezen en dat je uitnodigt om de Topklasse nog beter te volgen.

5. Beter dan Voetbal International

Weggedrukt tussen allerlei artikelen. In het magazine van de VI is menig Topklasseclub gereduceerd tot een paginaatje feiten. Het Topklassemagazine geeft ruimte aan elke club op tweeënhalve pagina en ruimte aan elke club om op twee pagina's te adverteren met 'eigen' sponsoren. Vierenhalf pagina nieuws over elke Topklasseclub.



Topklasse.com
Onderdeel van SportAan.

Adres
Graafseweg 274
6532 ZV Nijmegen
E-mail: info@topklasse.com

Redactie
Michael de Hoogh

COLOFON

Relatiebeheer
Mark van Zon

Algemene zaken
Edwin van der Zee

sportaan