Afbakening project – Eurovision all Togheter

Dit is alles waarvan de opdrachtgever vindt dat het tot jouw opdracht hoort

Hiervoor worden de woorden bereik en afbakening gebruikt. Met beide wordt hetzelfde bedoeld. Het is eigenlijk hetzelfde als het glas halfvol of halfleeg.

Met bereik beschrijf je alles wat wel tot de opdracht behoort. En daarmee zeg je dan eigenlijk ook indirect wat er niet toe behoort. Met afbakening ben je heel explixiet in de dingen die je niet gaat doen. Maar daarmee zeg je tegelijk ook dat alles wat je niet noemt, wel tot het project behoort. Het verschil tussen bereik en afbakening zit m dus eigenlijk in de manier van benaderen.

Wat wordt er van ons verwacht?

We moeten een marketing/sponsorplan schrijven wat antwoord geeft op de volgende vragen:

- Wat zijn de succesfactoren van een succesvolle sponsordeal?

Hoe zorg je voor een goede samenwerking met een sponsor en hoe hou je een goede relatie in stand met je sponsor.

- Welke packagedeal is interessant voor welke sponsor?

Wat willen de sponsors hebben en hoe kunnen ze ons helpen. Als je een sponsor benaderd moet je altijd duidelijk maken wat voor voordelen zij eruit kunnen halen.

- Welke sponsoren zijn relevant voor ons festival?

Welke bedrijven sluiten aan bij de doelstelling en/of missie en visie van het festival. Sponsoren moeten op een bepaalde manier aan het festival verbonden zijn om zo een geheel te vormen.

- Welke soort deals zijn er?

Op welke manieren kun je een deal sluiten met een sponsor. Er bestaan hier verschillende theoriën voor, deze moeten uitgewerkt worden.

- Hoe waarderen sponsoren sponsordeals?

Welke worden goed gewaardeerd en welke vallen minder in de smaak?

- Kunnen jullie een lijst van geïnteresseerden en niet-geïnteresseerden maken?

- Tijdens deze uitwerking kunnen er nog meer vragen bij komen. Deze ook uitwerken natuurlijk.

Wat we niet hoeven doen is het maken van deals met de sponsoren, dus we moeten niks concreet maken. Dit zou niet werken aangezien er meerdere project groepen er aan werken. Het schrijven van een voorstel met uitleg is voldoende.

We moeten op een creatieve manier naar die vraagstuk kijken maar definitieve deals sluiten hoort niet bij onze taak.