



**SPORTS
SU.MMIT**
SÃO PAULO **2024**



Planejamento de vendas

**Seja um Business
Partner de alta
performance**

Seja um Business Partner de Alta Performance

Maximizando oportunidades de parceria

- ❖ Tenha em mente a importância de ser um Business Partner de Alta Performance no Sports Summit 2024.
- ❖ Destaque a oportunidade da empresa participar do evento como um parceiro estratégico.
- ❖ Construa uma parceria duradoura, alinhando os objetivos do patrocinador com os objetivos do evento (pelos próximos 10 anos)

Vendas de alta performance

Descobra o potencial do Patrocinador

Explore Oportunidades Estratégicas

- ❖ pesquise sobre a empresa patrocinadora: VISÃO, VALORES e OBJETIVOS.
- ❖ pratique a abordagem personalizada SEMPRE, e fale claramente como o Sports Summit 2024 pode alinhar-se aos interesses e metas da empresa patrocinadora.

Abordagem e Comportamento

Construa relacionamentos sólidos

- ❖ Abordagem consultiva: foque em ENTENDER as necessidades do Patrocinador antes de apresentar as soluções oferecidas para o evento.
- ❖ Comunicação FLEXÍVEL: demonstre flexibilidade para entender às demandas específicas do patrocinador.

Apresentação de Valores e Características do Evento

Invista no sucesso e valorize sua marca

- ❖ Fale sobre as diferentes modalidades de patrocínio e destaque como cada modalidade pode atender às necessidades da empresa que você está buscando
- ❖ Apresente os dados relevantes sobre a audiência esperada, que está em seu material de trabalho, e reforce o impacto nas redes sociais, a cobertura da imprensa, a sustentabilidade, a acessibilidade, e o impacto social.

Fechando a Venda e Mídia Kit

Maximizando oportunidades de parceria

- ❖ Destaque a exclusividade e benefícios que o patrocinador obterá ao associar sua marca ao evento.
- ❖ Introduzir o Mídia Kit, e reforçar as informações sobre audiência, alcance nas redes sociais, oportunidades de branding, números de edições anteriores e objetivos
- ❖ Encorajar uma discussão aberta sobre valores, mostrando flexibilidade para adaptar as modalidades de patrocínio

"Na busca por grandes conquistas, a ousadia de ser um líder, não seguidor, é o segredo do sucesso."

Steve Jobs