

國際賽事補給站

運動賽事「贊」出來



教育部體育署

一 尋求贊助社會資源流程

國際運動賽事的資金和物資來源並不僅限於政府單位，若能有效結合民間企業或是組織資源來進行社會資源募集，更能完善賽事辦理所需並擴大賽事商業效益。



二 企劃書



企劃書是提案能否成功吸引企業投入賽事贊助之關鍵，贊助企劃書必須切中要點，才有機會開拓合作之路。

贊助企劃書要包含哪些內容？這些內容該如何產出、如何在激烈的資源分配戰中脫穎而出呢？首先，我們可以將贊助企劃書分為「**賽事特色與商業潛力**」與「**贊助回饋方案**」兩大部分，請看以下說明：

PART 1-賽事特色與商業潛力

數字會說話！

提供數據化資料，證明賽事的商業價值

- 賽事背景介紹
- 參賽國家數、隊伍數、選手數
- 選手競技水準、明星運動員
- 賽事觀賞人數 (含現場、電視、網路)
- 合作媒體及轉播單位
- 媒體報導次數
- 贊助廠商家數
- 賽事官方網站、粉絲專頁累計流量



★ 多加經營官網及粉絲專業，積極與粉絲互動，不僅是賽事行銷廣宣的一環，更是未來招商的利器

★ 以上內容可說是企劃書的主幹，詳盡蒐集並持續更新補充內容，即可用於多種招商 / 說明場合

PART 2-贊助回饋方案

盡早端出牛肉！

提議具體合作方案，吸引企業贊助



跟著以下步驟，規劃合作方案不再想破頭!!!

- 盤點回饋資源：詳細盤點賽事籌備至舉辦各個階段可成為贊助合作方案標的的人、事、物，整合可運用之資源，例如：獎項贊助、服裝贊助、冠名贊助、商標授權、場布文宣等聯合廣告露出資源。
- 通盤瞭解尋求贊助的目標企業經營理念、經營項目、主要客群等資訊，擬定客製化合作方案，切合目標企業的實際需求。



★ 盤點可利用資源時，須留意主辦單位與國際總會的權利義務關係，如贊助商露出的管道等

★ 客製化合作方案是招商過程的籌碼，正所謂知己知彼，準備工作越詳細，成功的機率也就更高

三 贊助契約

- **贊助賽事範疇規範**：敘明賽事名稱、周邊活動 (如賽前記者會) 名稱、地點等。
- **合約期間**：註明雙方合作起訖時間。
- **贊助資源型態**：說明提供資源之方式，強調提供之時間、數量與型態等。若提供非現金物資，應載明其量化的市場價值。
- **贊助權益事項**：載明雙方權利義務事項，如說明贊助內容，提供贊助後所獲得權益 (例如使用賽事智慧財產權、提供曝光空間或時段，提供賽事觀賞禮賓機會等) 。
- **彈性 / 免責條款**：預留合作內容遭遇不可抗力因素，導致一方不能全部或部分履行時的彈性處理方式。
- **違約責任**：說明任一方違反合約時的處理機制，如退還贊助資源或支付違約金等。



基於合約發生之權利義務，僅對「承諾的雙方」發生拘束力