

Laskutus, kirjanpito
ja perintä työllistävät

Muoviset jäsenkortit
aiheuttavat jakelu- ja
tuotantokustannuksia

Seuran toimintaan
tutustuminen
on vaikeaa

Yhteistyökumppanit
toivovat uudenlaisia
yhteistyötapoja

Seuran viestintää
on vaikea kohdentaa
oikeille henkilöille

Jäsenistö ei koe
saavansa seuralta
riittävästi jäsenetuja

Perinteiset
varainhankintatavat
aiheuttavat kritiikkiä

Jäsenistöltä tuleva palaute
ei saavuta seuran johtoa

Tarvitsetko apua seuratoiminnan arkisiin haasteisiin?

Toimintojen automatisoinnin ja digitalisoinnin avulla tuomme seuroille helpokäyttöisiä välineitä, joiden avulla varainhankinta tehostuu, hallinnollinen työ helpottuu ja resurssit kohdennetaan varsinaiseen toimintaan: liikunnan ja urheilun kehittämiseen.

arena
interactive



Mobiilit jäsenkortit ja kohdennettu jäsenviestintä suoraan puhelimeen

- Seuran laadukas "käyntikortti", joka toimii esimerkiksi jäsenkorttina ja kausikorttina.
- Yksinkertaistaa jäsentietojen hallintaa.
- Jäsenmaksun voi maksaa suoraan kortin kautta.
- Perinteisen jäsenpostituksen korvaaja: viestien kohdentaminen mobiilikortin kautta.

Osallistumismaksujen, jäsenmaksujen ja muiden seuramaksujen automatisointi

- Maksuliikenteen yksinkertaistaminen ja hallinnollisen työn väheneminen: maksut osallistujilta suoraan laskutuspalvelun kautta.
- Digitaalisilla maksupalveluilla turvataan seuran kassavirta ja poistetaan laskustarve ja perintäriski.
- Jatkossa koko maksuprosessi automatisoitu.



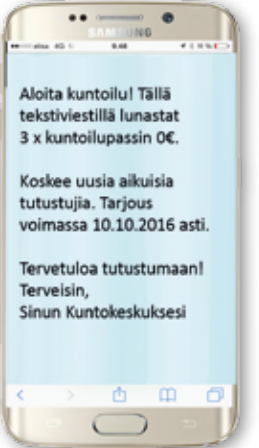
Varainhankinnan tehostaminen ja tuotteistaminen

- Yhteistyökumppaneiden edut mobiilikuponkeina yksilöidysti suoraan seuran jäsenen käyttöön.
- Nykyaikaiset työkalut, joilla yhdistetään jäsenet, seura ja yhteistyökumppanit.
- Varainhankinnan tuottojen nousu ja samalla jäsenyytyväisyyden kasvu.

Seurojen ARJEN ja KÄYTÄNNÖN TYÖN HELPOTTAMINEN digitaalisilla palveluilla

Uusien jäsenten hankinta

- Kohdennetut viestit valituille ryhmille uusjäsenhankinnassa.
- Käytössä SMS-luparekisteri, josta voidaan valita lähestyttävät ryhmät alueellisesti ja esimerkiksi iän tai sukupuolen mukaan.



Leimapassit, taitopassit ja sarjakortit

- Taitopassit seuran urheilutoiminnan tuotteistamiseen ja kehittämiseen.
- Sarjakortit jäsenhankintaan ja aidosti matalan kynnyksen toiminnan toteuttamiseen.
- Kertakortit mahdollistavat kokeilukulttuurin, jolloin toimintaan ei tarvitse sitoutua heti.

Jäsenkyselyt ja jäsenpalautteet, drop-out -kyselyt

- Nopeat, kevyet ja kohdennetut kyselyt.
- Osallistajat saavat heti kokemuksensa eteenpäin ja kokevat tulleen kuulluksi.
- Tuotetaan arvokasta tietoa toiminnan analysointiin ja kehittämiseen.
- "Avaimet käteen -palvelu".



Viiden kuukauden aikana kymmentuhatta euroa, mutta miten?

Toimin kymmenen vuoden ajan JYP Junioreiden toiminnanjohtajana. Tuona aikana minulle kävivät tutuiksi hallintoon ja seuratoiminnan pyörittämiseen liittyvät haasteet. Jäsenistö koki viestinnän olevan heikkoa ja kohdentamatonta, seura ei tuottanut riittävästi etuja jäsenistölle ja yhteistyökumppanit toivoivat perinteisen näkyvyyden rinnalle uusia yhteistyön muotoja. Tyypillisiä ratkaisuja varainhankintaan olivat tuolloin lähinnä arpojen myynti ja erilaiset pyramidirahoitusmallit. Tyytymättömyystekijöistä oli helppo tehdä analyysi. Koimme tarvitsevamme palvelun, joka suoraviivaistaa viestinnän. Lisäksi tarvitsimme tavan tuoda yhteen omien yhteistyökumppaneidemme kaupallinen tarjonta ja vanhemmilla oleva kysyntä. Koimme fiksuimmaksi kanavaksi puhelimen, joka on kaikilla lähes aina mukana. Puhelimeen ladattavan mobiilin jäsenkortin kehittäminen käynnistyi tämän pohjalta.

Miten lähdimme liikkeelle?

Sovimme yhteistyökumppaneiden kanssa, että otamme mobiiliin jäsenkorttiin yhden yhteistyökumppanin toimialaa kohden. Yhteistyökumppanit saivat tuottaa yhden edun kuukaudessa. Kampanjoita tehostettiin SMS-viesteillä, joista JYP sai lisäksi myyntituottoja. Vanhemmat saivat konkreettisia ja hyviä etuja, joita he olivat kumppaneilta kaivanneet. Viestinnän kulma parani siten, että saimme tuotua kaikki tiedotuskanavat yhden kanavan alle. Mobiilin jäsenkorttiin tuotiin some, seuran verkkosivut ja joukkueiden omat epäviralliset viestintäkanavat. Näin vanhempien ja seuratoimijoiden ei tarvinnut etsiä erikseen tietoa eri kanavista.

Mitä saimme aikaan?

Mitatessamme jäsenyytyväisyyttä vanhempien kokemus yhteistyöeduista parani lähes 40% edelliseen kyselyyn verrattuna. Yhteistyökumppaneiden sanallinen ja taloudellinen tyytyväisyys oli merkittävää, samoin sopimusten jatkuvuus seuraavalle kaudelle. Euromääräisesti mitattuna viiden kuukauden myyntityö toi lisäystä kymmentuhatta euroa. Yhteistyökumppanit olivat tyytyväisiä siihen, että seura tarjosi aitoa kaupallista vastinetta perinteisen näkyvyyden rinnalle. JYP erottui positiivisesti muista seuroista.

Saimme samalla korvattua vanhat fyysiset jäsenkortit ja niiden painamisen sekä jakelun. Tästä syntyi vuodessa noin tuhannen euron ja usean tunnin työajan säästöt. Mobiiliin jäsenkorttiin liitettiin myös maksaminen. Valitsimme tuolloin rahoitusmuodoksi factoring -rahoituksen. Tällä rahoitusmuodolla seura sai maksut tililleen heti seuraavana pankkipäivänä, mikä paransi seuran maksuvalmiutta ja poisti seuralta kokonaan perinnän tarpeen. Vanhempien oli lisäksi helppo ilmoittautua suoraan puhelimesta esimerkiksi kiekkoileirille. Lisäksi omana tempauksena saimme noin 500 uutta lasta kokeilemaan jääkiekkoa luonnonjäällä tekstiviestipohjaisella kertamaksulla.

Kiinnostuitko? Ota yhteyttä!

Seuratoiminnan tuominen tähän päivään viestinnän ja varainhankinnan näkökulmasta on helppoa sekä tulokset mitattavissa.



arena
interactive

Jussi Jalasaho
Senior Sales Manager
050 576 8539
jussi.jalasaho@arenainteractive.fi