GEMEINSAM MIT DEN FANS ZU MEHR UMSATZ

Wie die SCRJ Lakers ihre Umsätze gemeinsam mit den Fans erhöhen - eine Fallstudie

www.lakers.ch

PROBLEMSTELLUNG

Seit Ihrem Aufstieg in die höchste Schweizer Liga 2018, haben sich die SCRJ Lakers in allen Bereichen weiterentwickelt. Als wachsende Hockeyunternehmung stehen die Lakers vor der Herausforderung, neue Revenue-Streams zu aktivieren.

LÖSUNG

In Zusammenarbeit mit LivXp haben die SC Rapperswil-Jona Lakers eine **digitale Fanzone** in Ihrer Webseite integriert um Ihren Fans folgende Angebote zu bieten:

- Versteigerung von Memorabilia (Gameworn-Shirts, Pucks, etc.)
- Adventskalender in Zusammenarbeit mit 24 Sponsoren
- Versteigerung einzigartiger Fan-Erlebnisse
  - Heimspiel mit dem Sportchef verfolgen
  - Begleitung des Social-Media Teams am Spieltag
  - Off-Ice Trainings mit dem Team
  - etc.

ERGEBNISSE

Zusätzliche Einkünfte

Seit Beginn der Zusammenarbeit anfangs Saison 22/23 konnte ein Zusatzumsatz im mittleren bis hohen fünfstelligen Bereich erwirtschaftet werden (70% Fanangebote, 30% neue Sponsoring-produkte). Für die Saison 23/24 werden zudem neue, interaktive Sponsoringprodukte entwickelt, die den Umsatz zusätzlich steigern.

Digitales Kennenlernen der Fans

Die mit der Fanzone erhobenen Fan-Daten ermöglichen es den Lakers die personalisierte Ansprache ihrer Fans. Somit ist die Kontrolle über die Fan-Daten beim Club, wobei alle Prozesse DSGVO konform ablaufen und sich somit hervorragend für Ticketing-Kampagnen eignen.

Interesse?

Über LivXp

DIE SCRJ LAKERS

- Seit 2018 in der höchsten CH-Liga
- Sportlich Top 3 in CH (Saison 22/23)
- Teilnahme Hockey Champions League
- ∅5000 Zuschauer*innen/Ligaspiel
- Vermarktungsfokus: erweiterte Region

MIT LIVXP

- Fanzone auf der Vereinswebseite
- Zusatzumsatz im fünfstelligen Bereich
- DSGVO-konforme Fandatenerhebung

MICHAEL BART

Leiter Verkauf & Marketing

"Die Partnerschaft mit LivXP entwickelte sich seit dem Launch in der Saison 22/23 sehr positiv. Daher bauen wir die Zusammenarbeit weiter aus und sind überzeugt, dass wir mit neuen innovativen Produkten inskünftig weiter wichtige Zusatzeinnahmen generieren werden. Zudem werden auch die Fans und die Sponsoringgeber profitieren."