

**SPORTS**で**BUSINESS**を加速する！ Vol.2

**BtoB**にも**BtoBtoC**にも効く！

販促・営業支援へのスポーツの活用

# スポーツを使った販促は 『広告宣伝』だけではありません！

BtoBでもBtoCでも！  
“売上”につながる手法が豊富

販売促進や営業活動支援を行う際に  
『いかに“売上”につなげるか？』  
…という課題がありませんか。

スポーツを活用した販促・営業活動は  
多様な側面がありBtoBにもBtoCにも  
目的に適したアプローチが可能です。

スポンサー企業が広告宣伝  
以上に活用しているのは

**営業・販売促進。**

スポーツ活用することでの  
**購入意向は7倍に!!**

※ニールセンスポーツ調査より

スポーツスポンサーシップを活用している  
企業80社のうち営業関連の活用を上げた  
企業は73社に及びます。

メディアでの拡散力だけではなくスポーツ  
にしかない特別な資産を使った、消費者や  
取引先とのコミュニケーションに価値を見  
出されています。

# スポーツが持つ多様なコンテンツを活用し 貴社の販促・営業を加速させます！



- ✓ 圧倒的な知名度
- ✓ 地域での愛着
- ✓ 強く好意的なイメージ

プロスポーツの持つ販売促進・営業に発揮されるユニークな力は枚挙にいとまがありません。

また**特別な体験・シーンの提供**は貴社や貴社商品と顧客のコミュニケーションを深める他には類を見ない力をもっています。

特別な体験や強いアイコンが持つ魅力で  
取引先との関係を深め、消費者の購入意欲を向上させます。

# どのターゲットに効くのか？

スポーツを販促・営業に活用している企業は**BtoB**、**BtoC**を問いません。  
数多くの**BtoB**企業がスポーツを営業・販促に活用しています。  
SNS拡散にも強い力を発揮し、  
オンラインの**DtoCマーケティング**との相性もよいのが特徴です。  
スポーツが持つ愛着や発信・注目を集める力が  
消費者やお取引企業に対しての購買や関係強化に大きな効果を発揮します。  
営業取引先との**関係強化**や取引先の消費者との**接点構築**にも活用されています。

**BtoB、BtoC を問わず  
オンラインのDtoCマーケティングとの相性もよい！**

# スポーツを使った販促・営業。例えば・・・

## ～売上につながる活用事例～

### 「販売促進キャンペーン」への活用

スポーツの強いアイコン・提供される特別な体験を、求心力の高い販売促進キャンペーンに利用。消費者の**購買促進**や**認知向上**のほか、流通や取引先の**販売強化支援**に強い力を発揮します



### 「プライスレスな体験」への招待

例えばゲームスポンサーでの始球式や、エスコートキッズ、フィールド見学などの体験を**取引企業の報償**、**重要なお客様のご招待**にお使いいただけます。“プライスレス”な体験を提供することにより貴社との絆が深まり、**販売コンテスト**などの**モチベーション**を向上させます。



### マーチャンダイジングによる販売促進

スポーツの強いアイコンを活かし、チームコラボ商品として貴社商品・サービスの**売上アップ**を狙います。また営業販促グッズを球団コラボで作成することで営業の**きっかけ作り**や**関係構築**にお役立ていただけます。



# プロ野球 ゲームスポンサー権利の活用例

## ゲームスポンサーとは

プロ野球やバスケット・サッカーなどの公式戦の1試合のメインスポンサーとなる権利。  
ゲームタイトルが【〇〇(社名や商品名)ナイター】となり様々な『プライスレス&プレミアムな権利』を活用できます。  
※チームにより内容は変わります

### 始球式などの“体験”

プロ野球の試合開始前にマウンドから投げるセレモニー。

狙いにより同じ権利でも実施内容が変わります。始球式だけでなくゲームスポンサーには様々なプライスレス体験の権利が含まれます。

露出を狙うならタレント、営業コンテスト景品として優秀営業社員、取引先強化のために重要取引先社長、消費者キャンペーン当選者など目的に応じた活用ができます。

※バスケットにはティップオフなど同様の権利があります。

### サンプリング商品体験



来場者に向けた商品サンプリング、企業メッセージの配布

ブースでの深いコミュニケーションと商品の接点づくりなど

平均3万5千人と貴社商品の接点や試用体験の創出が可能です。

### 肖像権・商標権を活用



ゲームスポンサーには一定期間チームロゴなどの商標や選手の肖像を利用できる権利がつく場合があります。消費者キャンペーンや営業コンテストの活用の他、営業ツールやキャンペーングッズや流通の販促ポップなど利用することができます。

※主催者のルールにより実施できないものもあります。詳しくはJTB担当にお問い合わせください。

SPORTSでBUSINESSを加速する

販売促進や営業支援には  
多角的な側面からのアプローチが必要です

スポーツには“売り上げ”につながる  
様々なフェーズを支援する手法があります

JTBは豊富なネットワーク・ノウハウで各スポーツコンテンツ・権利の特性を理解し  
御社の目的達成に最適なパートナー設定・企画を設計を行います

# SPORTSでBUSINESSを加速する

当事業部は

**BS1 Business Style SPORTS**で  
貴社の目的達成をサポートいたします