



### ВЛАДИМИР ВОЛОШИН

Управляющий партнер агентства по спортивному маркетингу Newman Sport, со-основатель международных соревнований по триатлону IRONSTAR [www.iron-star.com](http://www.iron-star.com) и фестиваля берега ROSA RUN [www.rosarun.ru](http://www.rosarun.ru).

Instagram: <https://www.instagram.com/vladimirvoloshin/>

Контакты: +79151209888, [vladimir.voloshin@nbcgroup.ru](mailto:vladimir.voloshin@nbcgroup.ru)

### Ежегодная конференция Russia Running, 25/11/2020

В 2020 году сломалась традиционная бизнес-модель, которая формировалась на протяжении нескольких лет:

- Как только старт заканчивался, в течение короткого периода открывалась регистрация на следующий год
- Благодаря этому организаторы получали средства, которые шли на организацию события, маркетинг и оплату труда, а также проверяли спрос и прогнозировали прочие доходы совместно со спонсорами и партнерами
- В этом году многие старты были перенесены или отменены, финансовая модель и прогнозы кардинально изменились, возникли кассовые разрывы, дебиторская задолженность, потеря ценных сотрудников, а вместе с ними талантов, которые могли обеспечить высокие продажи, безопасность на мероприятиях, клиентский сервис, маркетинг и коммуникации
- О необходимости сокращения бюджета мы говорили еще в конце 2019 года, когда о пандемии еще даже не шла речь. Макро-экономические показатели уже говорили о сокращении доходов населения, роста себестоимости товаров и услуг, снижению продаж партнеров
- Прогнозировать увеличение числа участников, появления новых спонсоров и партнеров, рост выручки и доходов организаторов – было делом весьма рискованным
- В погоне за массовостью и географией был упущен фокус на фундаментальные процессы, связанные с бизнесом. Например:
  - Устойчивость бизнес-моделей – у некоторых игроков их нет до сих пор
  - Финансовое моделирование с учетом факторов риска – сложно понять, как можно было выжить без поддержки другого бизнеса в портфеле
  - Слабый маркетинг и продажи – надежда на сарафанное радио, NPS рейтинги, высокая стоимость привлечения клиентов,
  - Плохое знание потребителей и отсутствие должного внимания к обогащению CRM – многие до сих пор хранят данные в чем-то близком к «дедушке» EXCEL
  - Традиционный спонсорский инструментарий, который более не привлекает рыночные компании. «Привлеченных» спонсоров в нашем бизнесе ждать не стоит, потому что мы не футбол, хоккей и биатлон...
  - Минимальная цифровизация процессов
  - Рептильное управление
- По итогам 2020 года слишком большие минусы у большинства игроков
- Весь 2021 год - это по сути, выполнение обещаний за 2020 год, потому что «переносов» столько, что из-за них календарь 2021 года уже выглядит нечетким и «мутным». Особенно в сознании потребителей, которые сейчас покупают регистрацию только на «трофейные» старты, которые имеют ограничение по количеству слотов. Если слотов ожидается много, то и покупки будут отложены до последнего...
- Сейчас все живут в режиме «берлоги» - сколько «жира» накопили, столько и будем спать, пока все не нормализуется...

Бизнес – это когда вы работаете 12 месяцев в году, 7 дней в неделю, 24 часа в сутках



Бизнес – это когда компания получает ежедневную выручку и чистый доход, а не хранить средства на счете, которые вам доверили участники будущих событий. Сегодня обеспечить жизнеспособность бизнеса одними лишь мероприятиями невозможно.

По факту соревнования были, есть и остаются витриной возможностей, которая привлекает определенную целевую аудиторию. Фильтрами являются: локации, статус, современная и безопасная инфраструктура, комфорт, стоимость участия и пребывания в инфраструктуре доступность или сложность дистанций, наличие эмоциональной программы для всей семьи, вовлеченность участников и болельщиков, развлечения, климат, сервис и общая атмосфера

Необходимо развивать портфель сервисов, которые будут работать в условиях турбуленции и высоких внешних рисков, запретов и ограничений.

Сезон поиска спонсоров, по сути, провален, потому что никто ни в чём не уверен

Все спонсоры потеряли в продажах. Новый запрос со стороны спонсоров касается не только «охватов», но в большей степени, «вовлеченности» аудитории в коммуникациях, отклика на предложения и совершение покупок

Замедлится рост появления числа участников. Игроки будут бороться за существующих бегунов, но не за новых, потому что не знают откуда их взять...

- Фокус на моделях партнерства B2BC, потому что все самые крупные сделки и инвестиции последних 6 месяцев произошли именно в этой связке:

OTRI + AB // Spartan + Marvel // ZWIFT + UCI (Esports World Championship) //

Spotify + This Girl Can // NextVR + Apple TV //

- Фокус на тех, кто пока еще не с нами, на болельщиков, которые приезжают поддержать участников, сбор и обогащение данными CRM, увеличение продаж в рамках спонсорских и партнерских контрактов, на неучтенных физкультурниках

HOT SPORT - дата-маркетинг агентство для коммерческих проектов в сфере спорта и здоровья

- 📁 Аудит, анализ и консалтинг по управлению базами данных
- 📁 Обогащение клиентских баз цифровыми следами и новыми данными
- 📁 Настройка рекламных кампаний и снижение стоимости лидов
- 📁 Привлечение участников
- 📁 Увеличение продаж по спонсорским контрактам
- 📁 Монетизация клиентской базы
- 📁 Исследования и отчеты

Новый сервис создается пятью компаниями:

- ☑ Hot-WiFi
- ☑ Newman Sport
- ☑ Rocket WiFi
- ☑ Rocket PR
- ☑ ФРИИ

С помощью данных можно улучшить жизнь организаторов, участников, болельщиков, спонсоров и партнеров. Бег и спорт может дойти до потребителей

- Миграция участников, Перетоки каналов, Персонализация предложений
- Геоаналитика, Емкость рынка, Возвратность
- Мониторинг экономики и социального состояния

Будущее на стыке индустрий!