



HOVEDSAMARBEIDSPARTNER

PRIS: ETTER AVTALE

Mjøndalen har en tydelig identitet i norsk fotball. Klubbene er jordnær og åpen og uten nykker. En annerledes klubb som alltid må jobbe hardere og smartere enn konkurrentene for å hevde seg i toppen. Som hovedsamarbeidspartner knytter man seg tett til klubbens omdømme og når ut til et stort nasjonalt marked. Her skreddersys innholdet til partnerens beste.

EKSPONERING

- Logosynlighet på lagets drakt
- Bruk av spillere/trenere til ekstern og intern markedsføring

LED-reklame

- 4 minutter synlighet på 100 meter i TV-sone per kamp (gjelder for Eliteserien og evt. cupkamper).

Faste skilter

- 16 meter skiltreklame i TV-sone

Eksposering i sosiale medier

- 12 uker med bannerannonsering på miffotball.no
- 6 budskap på MIFs Facebook-side per år
- 6 budskap på MIFs Instagram-side per år
- 4 budskap i MIFs nyhetsbrev til billettkjøpere
- Fast logo i alle MIFs nyhetsbrev
- Fast logo på miffotball.no

Kampsponsor

- Ett kampsponsorat per år
- Egen aktivitet før og under kamp (planlegges sammen med klubb)
- Høyttalerreklame
- Pauseunderholdning
- Signert matchball
- Anledning til å kjøpe losje i kampen

NETTVERK

- Deltakelse for inntil fire personer på MIFs årlige nettverkssamlinger: «Seriestart», «Sommer», «Høst» og «Jul».
- To reisende på årets sponsortur som kobineres med bortekamp. En overnatting og reise inkludert.
- Deltakelse i årlig «Sponsorcup».

OPPLEVELSER

- To timers foredrag av hovedtrener Vegard Hansen om klubbens reise fra 3. divisjon og suksesskriteriene. Holdes i bedriftens lokaler etter avtale.

Sesongkort

- 6 faste VIP-plasser med eget bord i VIP-lokale
- Anledning til kjøp av fast losje
- 50 sitteplassbilletter til MIFs kamper i Eliteserien.

ØVRIG

- Bruk av MIFs logo i utsendelser
- Rollup i VIP-lokaler
- To signerte drakter og to signerte lagbilder
- Sponsorplakett