



a ele.

Elaborar um calendário concreto, com lealdade e o compromisso de resultados.

Detalhar custos, das viagens, inscrições, acessórios, alimentações, isto é importante para dar credibilidade ao seu projeto.

Procurar as empresas nos meses de setembro e outubro de cada ano, quando as empresas estão preparando os seus orçamentos para o ano posterior, tendo maior chance de êxito na proposta.

Planejar o futuro, programar-se, mostrar que existem novas possibilidades no mercado.

Detectar quais empresas tem o perfil de seu projeto, procurar empresas que patrocinam projetos parecidos com o que você vai elaborar.

Ter uma apresentação bem feita, deve ser fácil, clara e rápida de ler, com slides no PowerPoint (se você não souber fazer, procure um amigo, parente ou uma pessoa especializada no assunto).

Estar atento a possibilidades de permuta, é muito mais simples para algumas empresas conseguirem produtos e serviços do que dinheiro, "eu por exemplo tenho alguns patrocínios que recebo em produtos, isso acaba se transformando em dinheiro".

Ser criativo e criar um projeto diferenciado do que já é feito no mercado.

Negociar como quem está vendendo um produto, não como se tivesse pedindo alguma coisa.

A verba destinada do patrocinador ao esporte pode ser uma despesa operacional da empresa, para fins do imposto de renda. (procure um órgão Federal para informação).

Acredite no seu produto, crie um projeto no qual você investiria como se fosse um patrocinador.

Não se pode vender o produto (você) de graça, você tem que se valorizar, pense nisso.

O patrocínio é uma ação de investimento promocional que pode dar certo, quando bem planejado, ou errado, se não for objetivo.

Lembre-se, nunca prometa o que não pode cumprir...

Boa sorte !!!

Abraço a todos e até a próxima!

