



datatalks®





**Philip
Nordfeldt**

SVP of Sales
Data Talks



**Lea
Menke**

CSR | Umwelt &
Digitalisierung
SC Paderborn 07

Clubs, Ligen und Verbände kämpfen mit Herausforderungen ...



Noch Lehre sitze: Im Schnitt werden bis zu 60 % der Kapazität am Spieltag nicht verkauft



Niedrige Fan-Konversion: Über 75 % der Social-Media-Follower kaufen in der Regel nie ein Ticket.



Hohe Fan-Anonymität: Nur 10 % der Social-Media-Follower eines Clubs sind als bekannte Fans identifiziert.



Begrenzte Upselling und Cross-Selling: Fans kaufen in der Regel Tickets, aber nur selten Merchandise oder Premium-Services.



Geringer Sponsoring-Wert: Unzureichende Fan-Daten führen zu niedrigeren Sponsoring-Einnahmen.



Unsere Lösung: 4 Grundlagen



- 1** Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2** Führt all eure Fan-Daten zusammen (Ticketing, Merchandising, CRM, Website, Social Media, Mitglieder, etc.)
- 3** Segmentiere die richtigen Fans für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4** Sende relevante Angebote, die eure Fans wirklich zu schätzen wissen





Unsere Lösung: 4 Grundlagen



- 1** Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2** Führt all eure Fan-Daten zusammen (Ticketing, Merchandising, CRM, Website, Social Media, Mitglieder, etc.)
- 3** Segmentiere die richtigen Fans für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4** Sende relevante Angebote, die eure Fans wirklich zu schätzen wissen





Unsere Lösung: 4 Grundlagen



- 1** Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2** Führt all eure Fan-Daten zusammen (Ticketing, Merchandising, CRM, Website, Social Media, Mitglieder, etc.)
- 3** Segmentiere die richtigen Fans für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4** Sende relevante Angebote, die eure Fans wirklich zu schätzen wissen





Unsere Lösung: 4 Grundlagen



- 1** Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2** Führt all eure Fan-Daten zusammen (Ticketing, Merchandising, CRM, Website, Social Media, Mitglieder, etc.)
- 3** Segmentiere die richtigen Fans für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4** **Sende relevante Angebote, die eure Fans wirklich zu schätzen wissen**





400
CUSTOMERS

20m
SUPPORTERS STORED

80+
LIVE INTEGRATIONS

Unsere Kunden sehen:

- **ROI** in < 3 Monaten
- **Ticket Sales**
 - Min. 30% Steigerung
 - bei gleichbleibendem Budget
- **Match day revenue** steigt linear zum Ticket Sale, durch mehr Awareness
- **Merch Sales:**
 - 60% über Budget
 - 30% Steigerung von Durchschnittserträgen

TRUSTED BY MANY



From Followers to Fans **to revenue.**

datatalks.se / info@datatalks.se / All Rights Reserved.