

Good Practice RKC Waalwijk

Met DMG de schouders onder RKC!



Project	Actie gratis seizoenkaarten				
Vakgebied	Fanmarketing	League	Jupiler League	Door	Sander Mijnhijmer & Tijn Koolen

Het stadion volkrijgen is een thema dat jaarlijks speelt bij clubs in de Eredivisie, maar ook in de Jupiler League. Clubs proberen op een innovatieve of ludieke wijze zoveel mogelijk seizoenkaarten te verkopen. Zo kwam FC Den Bosch dit seizoen al uitgebreid in het nieuws met hun Pay Per Point concept, waarbij supporters betalen voor het resultaat dat zij te zien krijgen bij de competitiewedstrijden. Zo probeert ook RKC Waalwijk het Mandemakers stadion zo vol mogelijk te krijgen. Wij spraken met Sander Mijnhijmer, Manager Communicatie & Operationele zaken over hun actie met hoofdsponsor De Mandemakers Groep (DMG).

Aanleiding

De Mandemakers Groep is de langstzittende hoofdsponsor in het Nederlandse betaald voetbal, én sinds kort ook eigenaar van het Mandemakers Stadion. Na het overnemen van het stadion wilde DMG nog een extra manier bedenken om de schouders onder RKC Waalwijk te zetten, om ook het net aangekochte stadion voller te krijgen. De sponsor en de club bedachten hier in een creatieve sessie een leuke actie voor. Ze wilden zoveel mogelijk mensen in contact brengen met RKC Waalwijk en tevens de trouwe supporters belonen voor hun loyaliteit. Uiteindelijk werd ervoor gekozen om gratis seizoenkaarten weg te geven in drie doelgroepen: seizoenkaarthouders van RKC, medewerkers van DMG, en nieuwe inwoners van de stad Waalwijk.

Kom met jouw clubje naar RKC!

1. Neem één of twee vrienden mee naar de Fanshop*
2. Vul het formulier in en draag hiermee nieuwe RKCers aan
3. Je ontvangt direct twee of drie muntjes
4. De nieuwe SeizoenClubCards liggen op 24-11 vanaf 19.00** klaar bij de thuishassa

Tips: zorg dat je voor vrijdag de 24e verlengt in verband met verwachte drukte op de wedstrijdsgedag

* Legitimatie verplicht, 1 SCC per persoon
** Indien besteld vóór 24-11

Met DMG voor RKC

Hoe ziet de actie er precies uit? Elk van de doelgroepen kwam in aanmerking voor twee seizoenkaarten per persoon. Deze mensen moesten de kaarten wel fysiek komen aanvragen en ophalen in de fanshop van RKC. Sander Mijnhijmer: 'Hier zit een stukje winst voor ons in, we hebben de mensen hier fysiek laten komen, zodat we ook weer onze database konden verrijken met gegevens van de mensen die een nieuwe seizoenkaart kwamen aanschaffen.' Bij het ophalen van de seizoenkaarten kregen de supporters 2 of 3 consumptiemuntjes mee, zodat ze hun vrienden direct konden trakteren op een rondje bij de wedstrijd.

"Soms kan je met weinig middelen toch een zeer geslaagde actie uitrollen, en ik denk dat dit daar wel een voorbeeld van is."

Sander Mijnhijmer, Manager Communicatie & Operationele Zaken RKC Waalwijk

Mijnhijmer: 'Kom met je clubje naar RKC, zo hebben we de actie uiteindelijk genoemd.' Hier zat dan ook nog wat achter voor de loyale supporters. De seizoenkaarthouders die mensen aandroegen krijgen korting op hun volgende seizoenkaart als de aangedragen vrienden de seizoenkaart verlengen. De korting bedraagt 25% als één vriend verlengt en 50% als beide vrienden verlengen.

'Het is een relatief eenvoudige actie, we geven wat muntjes weg, dus dat scheelt misschien wat in de omzet. Maar ik denk niet dat je iets mist, want uiteindelijk ga je het in de horeca toch terugverdienen aangezien er meer mensen in het stadion zitten. Verder moesten we wat passen bestellen, maar dat zijn kosten die te verwaarlozen zijn', aldus Mijnhijmer. 'Voor DMG gaat het vooral om het tonen van goodwill, en het opzetten van een ludieke actie. Soms kan je met weinig middelen toch

een zeer geslaagde actie uitrollen, en ik denk dat dit daar wel een voorbeeld van is.'

De eerste resultaten

Voor nieuwe inwoners van Waalwijk is de actie doorlopend. In het welkomstpakket van de gemeente Waalwijk zit een voucher waarmee nieuwe inwoners een seizoenkaart voor RKC kunnen ophalen. Een mooie samenwerking met de gemeente en een laagdrempelige manier om kennis te maken met RKC voor nieuwe inwoners.

De actie heeft RKC Waalwijk uiteindelijk ruim 700 nieuwe seizoenkaarthouders opgeleverd, een stijging van ongeveer 60% ten opzichte van het huidige aantal. Hiervan kwam het grootste gedeelte via huidige seizoenkaarthouders, maar ook ruim 100 via medewerkers van DMG. Mijnhijmer hierover: 'We hebben ervoor gekozen om de actie heel kort, maar ook heel krachtig te doen. We hebben het in eerste instantie voor één week gedaan: op maandag gecommuniceerd en op vrijdag afgelopen. Hierna hebben we nog een week verlengd, maar toen was het toch wel veel minder druk. Dit was voor ons wel echt een best practice. Als je een dergelijke actie wil wegzetten, doe het dan kort en krachtig, want dan zijn de mensen wel bereid om te komen. Dat was voor ons wel een eyeopener.'

De flinke toename was ook direct merkbaar in de wedstrijden na de actie. Waar RKC voor de actie gemiddeld 1970 toeschouwers trok, waren dit de twee wedstrijden hierna gemiddeld bijna 2400 toeschouwers.

'Wat ons in positieve zin heeft verrast, is dat we geen significante afname zien in de losse kaartverkoop, terwijl we toch behoorlijk wat kaarten hebben weggegeven'. Of de actie op de lange termijn vruchten afwerpt voor RKC? 'Dat is nu natuurlijk nog moeilijk te zeggen. We zullen in augustus de balans op moeten maken om te kijken hoeveel mensen er daadwerkelijk verlengen en of we er financieel op vooruit zijn gegaan.

Mijnhijmer kijkt positief naar de toekomst: 'De laatste 4 thuiswedstrijden heeft RKC gewonnen, als we de supporters leuke wedstrijden kunnen blijven bieden hebben we heel goede hoop dat een groot deel van de seizoenkaarthouders zal verlengen.'



TIPS:

- **Als je creatief bent, kun je met weinig middelen een zeer geslaagde actie opzetten!**
- **Een activatie hoeft niet altijd direct financieel iets op te leveren. Zorg in eerste instantie dat het een mooie geste is naar je (loyale) supporters.**
- **Houd een dergelijke actie kort maar krachtig!**

Iedere club heeft goede voorbeelden. Wat is de Good Practice van jouw club? Neem contact op met KNVB Expertise en deel jouw goede voorbeeld met je collega's in het betaald voetbal!