

## Lokales Sponsoring bei DIVERA 24/7

Sie möchten DIVERA 24/7 nutzen und suchen nach einem Sponsor der für Sie die Kosten übernimmt? Hier erklären wir Ihnen, wie Sie das erreichen können.

Aus der allgemeinen Erfahrung, wie man als ehrenamtliche Organisation bei Unternehmen am ehesten zum Erfolg gelangt, haben wir folgende Empfehlungen für Sie zusammengestellt.

Die Kontaktaufnahme sollte immer persönlich erfolgen. Sie können im Dialog immer angemessener und 'emotionaler' argumentieren. Eine angemessene und emotionale Argumentation könnte zum Beispiel sein:

*„Einsatzbereitschaft ist vor allem tagsüber ein Problem, doch mit der App können wir das in Echtzeit erkennen und bei Bedarf sofort gegensteuern/nachalarmieren ... und wenn ausreichend Personal da ist, müssen beim Einsatz nicht mehr zwangsläufig alle den Arbeitgeber verlassen, da man sich besser absprechen kann.“*

Nehmen Sie als erstes telefonisch Kontakt auf und vereinbaren Sie einen Termin beim Entscheidungsträger des Unternehmens und erläutern Sie kurz Ihr Anliegen. Geeignete Entscheidungsträger sind in der Regel Inhaber, Geschäftsführer oder Marketingverantwortliche.

Bereiten Sie sich anhand der vorliegenden Hilfen auf den konkreten Termin vor und legen Sie sich Ihre Argumente zurecht mit denen Sie überzeugen wollen und die im konkreten Fall zutreffend sind.

Sprechen Sie Betriebe an, mit denen Sie in der Vergangenheit bereits Berührungspunkte hatten und von denen Sie wissen, dass Sie Ihrer Organisation wohlgesonnen sind. Priorisieren Sie Unternehmen, denen die Anzeige des Banner wirklich hilft bzw. wo jede Einsatzkraft und die Angehörigen auch Kunde sein könnte.

*„All unsere Kameraden gucken mindestens drei mal am Tag auf die App und nehmen euch täglich positiv wahr.“*

Wenn Sie einen Sponsor gefunden haben und **DIVERA 24/7** bei Ihnen läuft, berichten Sie darüber...

- + in den sozialen Medien
- + in der lokalen Presse
- + auf Ausbildungsveranstaltungen, Verbandssitzungen und in anderen Gremien Ihrer Organisation.

Zeigen Sie der Öffentlichkeit, dass Sie mit der Zeit gehen, auf modernste Technik und innovative Konzepte setzen, um die Sicherheit zu verbessern und die Leistungsfähigkeit Ihrer Einheit zu erhöhen.

# 1. Die Rolle als Arbeitgeber

**Motivation:** Das Unternehmen beschäftigt Feuerwehrleute und ist daran interessiert, dass der Betrieb im Einsatzfall weiterlaufen kann.

**Vorteil:** Die Beschäftigten können sich mit der App besser absprechen und erkennen sofort, ob sie tatsächlich benötigt werden. Ebenso sind über die App gezieltere Alarmierungen möglich. (Uns ist bewusst, dass viele Wehren tagsüber immer auf jeden Einzelnen angewiesen sind. Ob das Argument bei Ihnen anwendbar ist, müssen Sie bewerten.)

# 2. Besondere Objekte

Unternehmen mit besonderem Risiko oder die häufig Ursache für Alarmierungen sind haben ein besonderes Interesse an einer schlagkräftigen Feuerwehr.

**Motivation:** Für Betriebe mit größerem Brandrisiko oder relativ hohem Einsatzaufkommen (z.B. Betriebe mit vielen BMA-Einsätzen). Bei einem Ereignis soll der reguläre Betrieb schnellstmöglich weitergehen.

**Vorteil:** Die App verbessert die Leistungsbereitschaft und sorgt dafür, dass die Feuerwehr schnell mit hoher Schlagkraft helfen kann und der Schaden dadurch reduziert wird. Auch wird ein etwaiger Personalmangel schneller erkannt und verringert den Zeitverzug bei der Nachalarmierung.

## 3. Alltags-Unternehmen

In nahezu jeder Stadt oder Gemeinde gibt es Unternehmen wie z.B. Lebensmittelgeschäfte, Bäcker, Friseur, Kiosk, Restaurant, privatwirtschaftliche Schwimmbäder/Sauna, Autohaus, Handwerksbetrieb usw.

**Motivation:** Feuerwehrleute und deren Familien als Kunde gewinnen und binden.

**Vorteil:** Durch den täglichen Umgang mit der App wird das Unternehmen von allen Kameraden täglich positiv wahrgenommen, was die Kundenbindung wie bei klassischer Werbung verbessert.

Falls es auf kommunaler Ebene zu wenig potentielle Unternehmen gibt, könnte man auch im Zusammenschluss mit anderen Organisationen aus dem BOS-Umfeld auf größere Unternehmen zugehen, die nicht unmittelbar im Ort sitzen.

## Wie läuft das Sponsoring ab?

- 1 Die Einheit sucht sich einen lokalen Sponsor und klärt mit ihm die Übernahme der Kosten und bekommt von diesem ein Logo oder eine andere Werbegrafik.
- 2 Der Administrator der Einheit führt das Upgrade der Einheit im Setupbereich von **DIVERA 24/7** durch und wählt dabei die Sponsoring Variante. Beim Upgrade lädt der Admin der Einheit das entsprechende Logo mit hoch und das **DIVERA 24/7** Team bindet es ein.
- 3 Die Einheit bekommt eine Rechnung über den vereinbarten Betrag und bezahlt diese Rechnung.
- 4 Der Sponsor bezahlt direkt an die Einheit; Vertragspartner für Fire & Rescue Instructions bleibt die jeweilige Einheit.

## Einbindung von Fördervereinen

Der Sponsor spendet den notwendigen Betrag an den Förderverein der Einheit und erhält dadurch neben dem Werbeeffect noch einen steuerlicher Vorteil da er die Ausgabe als Spende steuerlich geltend machen kann.

## Wer hilft mir weiter bei Fragen?

Jeder im DIVERA 24/7 Team hilft Ihnen gerne bei der Beantwortung Ihrer Fragen. Sie erreichen uns unter:

- +49 202 - 251 310 90
- [support@divera247.com](mailto:support@divera247.com)

Als Einheit die gesponsert werden möchte, finden Sie auch Informationen im Bereich der Hilfe in Ihrem Account.

Sie haben einen Sponsor gefunden und benötigen eine konkrete Kostenaufstellung für Ihren Fall? Kein Problem, schicken Sie uns eine Mail mit dem Namen Ihrer Einheit, der voraussichtlichen Anzahl an monatlichen Nutzern und Zusatzleistungen sofern gewünscht.