



## Summering av föreningsmöte Clemensnäs HC 14 november 2024

**Ekonomisk situation:** Föreningen står inför stora ekonomiska utmaningar och behöver stärka intäktsbasen för att fortsätta verksamheten på nuvarande nivå och utvecklas vidare. Föreningens kansli har ett omfattande ansvar, och en total budget på cirka 2,6 miljoner kronor kräver ett starkt engagemang från både medlemmar och sponsorer.

### Tidigare framgångar:

- Etablering i HockeyEttan och NDHL.
- Ökat sponsorintäkterna med mer än det dubbla sedan 2020.
- Start av flera nya lag och förbättring av anläggningar.

**Diskussion:** Under mötet diskuterades flera initiativ och idéer för att förbättra ekonomin och öka engagemanget från medlemmar och sponsorer.

---

## Vad behöver föreningen hjälp med just nu?

**Sponsormatchen nästa lördag 23/11:** Vi behöver hjälp med att sälja in eventet till företag. Ta med formuläret till arbetet eller om ni har kontakt med andra företag genom ert yrke fråga om de kan tänka sig att sponsra. Men det måste ske nu! Sponsormatchen är på lördag. Formuläret är utskickat sedan tidigare. Be er lagledare att skicka det på nytt. Skicka det ifyllda formuläret till [fredrik.lindgren@clemensnashockey.nu](mailto:fredrik.lindgren@clemensnashockey.nu)

**Hitta nya sponsorer:** Vi behöver utöka föreningens nätverk med sponsorer. Samma som Sponsormatchen men ett ständigt pågående arbete. Har ni kontakter, fråga dem. Det är mycket lättare att kontakta en potentiell sponsor om man vet att han kommer att ringa. Vidarebefodra potentiella kontakter till Fredrik eller Stefan på [s.ahlin@icloud.com](mailto:s.ahlin@icloud.com)

**Stödmedlem:** Stödmedlem är ett bra sätt att skapa engagemang och få in pengar till föreningen. Har ni någon i er närhet som kan tänka sig att stödja Clemensnäs HC. Be dem swisha 300 kr på 123-196 64 98

---

## Plan för att gå vidare med förslag:

- 1. Swishkampanj**
  - Dra igång en swishkampanj en tid efter sponsormatchen och marknadsföra den genom sociala kanaler. Försöka att få byggdens hockeystjärnor att lägga ett gott ord för oss i små videoklipp. .
- 2. Spela en A-lagsmatch i Skellefteå Kraft Arena:**
  - Sätt upp en arbetsgrupp för att undersöka praktiska och ekonomiska förutsättningar.
  - Kontakta arenaansvariga och identifiera en lämplig motståndare och datum.
  - Utveckla ett marknadsföringspaket för att maximera publikintäkterna.
- 3. Erbjud hjälp till sponsorer:**
  - Ta fram ett konkret erbjudande om hur föreningen kan stötta företagen (t.ex. events, bemanning vid mässor).
  - Identifiera vilka företag som kan dra nytta av samarbetet.
- 4. Barnjulfest vid match sponsrad av företag:**
  - Skapa ett eventkoncept och identifiera företag som kan sponsra med priser, mat eller aktiviteter.
  - Marknadsför eventet via sociala medier och i lokala kanaler.
- 5. QR-kod för frivilligt inträde på matcher:**
  - Designa och placera QR-koder strategiskt vid ingångar och i programblad.
  - Kommunicera tydligt vad pengarna går till.
- 6. Swish-kampanjer:**
  - Skapa en kampanj för julen med ett specifikt mål (t.ex. stöd till juniorverksamheten).
  - Uppmuntra alla medlemmar att sprida kampanjen på sociala medier.
- 7. Sponsorvinster och lotterier:**
  - Identifiera möjliga sponsorvinster (produkter eller tjänster) och håll regelbundna lotterier.
  - Samordna lotter med större matcher för att dra nytta av publikintresset.
- 8. Alternativa sponsorstöd:**
  - Skapa en lista över möjliga icke-monetära stöd, som material eller tjänster.
  - Ge företag förslag på hur deras bidrag kan presenteras som marknadsföring.
- 9. Jippo kring A-lagsmatcher:**
  - Organisera temadagar eller specialaktiviteter, som musikunderhållning eller gästspel.
  - Samarbeta med lokala föreningar och företag för att öka attraktiviteten.
- 10. Pantamera-kampanj:**
  - Samla medlemmar för att aktivt delta i kampanjen.
  - Marknadsför insamlingen i närområdet.
- 11. A-lagets synlighet i stan:**
  - Planera aktiviteter där spelarna träffar fans, som autografskrivning eller öppna träningar.
  - Skapa tillfällen för att sälja merchandise och lotter.
- 12. Skridskodisco och aktiviteter:**
  - Planera och marknadsför ett skridskodisco som en familjeaktivitet.
  - Inkludera aktiviteter som tilltalar även icke-hockeyspelande barn.

### **13. Marknadsföringsplan från AIK:**

- Kontakta AIK för att be om råd och idéer för att förbättra marknadsföringen.
- Anpassa deras förslag till föreningens behov.

### **14. Arbetsgrupp för Bygdens Lag-matchen:**

- Rekrytera engagerade medlemmar och definiera konkreta ansvarsområden.
  - Skapa en tidplan för att säkerställa ett framgångsrikt event.
- 

### **Nästa steg:**

- Bilda arbetsgrupper för att driva de olika förslagen framåt. Där behöver styrelsen hjälp. Kan ni tänka er att hjälpa till med något av ovan? Hör av er! Styrelse och kansli kan omöjligt göra allt själva.
- Ha ett nytt föreningsmöte kort efter 13 helgen för att stämma av framsteg och var vi är ekonomiskt då. .
- Kommunicera löpande med medlemmarna om framgångar och behov av stöd.