



Стратегия развития пляжного регби в России

Ноябрь 2017



Преамбула

Федерация регби России (ФРР) прикладывает огромные усилия по продвижению и развитию регби в нашей стране. Спортивные успехи очевидны. Но для популяризации вида необходимо сместить акценты в сторону технологий маркетинга. При недостаточном финансировании, разумеется, это почти невозможно. Поскольку первоочередной статьёй расходов является поддержание спортивной составляющей на должном уровне.

Сегодня ФРР полностью убеждена, что создана основа для коммерциализации регби как зрелищного вида спорта, способного приносить дивиденды заинтересованным сторонам.

Для этой цели в 2015 г. была основана ООО «Регби Маркетинг» - правопреемник компании «Профессиональная регбийная лига» и эксклюзивный коммерческий партнёр Федерации регби России.

Одной из ключевых задач ООО «Регби Маркетинг» является развитие и продвижение пляжного регби – самой простой, динамичной и эффективной дисциплины регби. По сути динамика, простота, и зрелищность делают Пляжное регби идеальным маркетинговым инструментом популяризации регби в целом. Это то, чем при обычных физических данных может заняться любой заинтересовавшийся.

Регби Маркетинг и ФРР понимают и принимают, что дальнейшее развитие пляжного регби в России как зрелищного вида спорта невозможно без внедрения эффективных бизнес-процессов, включая эккаунт-менеджмент, мерчендайзинг, стратегический маркетинг, PR и другие лучшие бизнес-практики и инициативы, направленные на повышение ценности пляжного регби как области для инвестиций и извлечения прибыли.

Регби Маркетинг способна реализовать этот подход при соблюдении двух условий:

- эффективного исполнения и последовательного развития тактических задач, стоящих перед компанией сегодня: Увеличение финансового потока за счёт расширения имеющегося и привлечения нового спонсорского капитала, сопровождение и развитие существующих контрактов, международный интернет-магазин, внедрение современных и финансово-эффективных PR -технологий в сети интернет (журнал, мобильные приложения, интернет трансляции и проч.), систематизация работы с традиционными СМИ;
- наличия разработанного детального стратегического плана развития компании и работоспособного плана внедрения стратегии на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

**Мы убеждены : спортом можно эффективно управлять как бизнесом
и извлекать из этого прибыль для дальнейшего развития.**



Стратегический подход

Следующие положения были определены как основополагающие для разработки стратегического плана развития пляжного регби в России. Они имеют условную «привязку» к определенным срокам, и отражают общий стратегический подход, лежащий в основе настоящего документа:

- **Общедоступность** - Пляжное регби должно быть доступным для всех круглогодично. Уже есть зимние арены для пляжных видов спорта выстроенные под пляжный футбол, и Олимпийский пляжный волейбол.
- **Популяризация дисциплины.** Увеличение постоянной аудитории любителей пляжного регби до 1.500.000 – 2.500.000 человек к 2020 году.
Увеличение не только за счет традиционных любителей регби, как в данный момент, а и аудитории других пляжных видов спорта, и молодежи.
- **Повышение стандартов** как в аспектах спортивной составляющей, так и в различных бизнес - аспектах. Это в числе прочих мер, подразумевает изменение формата проведения турниров по пляжному регби из строго спортивных событий не производящих сильного впечатления на современную молодежную аудиторию в плоскость «фестивальную». Имеется ввиду фестивальная активность вокруг серьезного спортивного турнира. В качестве примера стоит привести турнир по регби 7 в Дубай.
- **Дальнейшее развитие коммерческого партнерства** между Федерацией регби России и Регби Маркетинг.
- **Долгосрочная перспектива** с точки зрения стратегического планирования и принятия решений.



ВИДЕНИЕ

- Общее позитивное восприятие пляжных видов спорта аудиторией, как активного пляжного отдыха.
- Пляжное регби наиболее динамично развивающийся вид регби в России. На конец 2015 года в России насчитывается около 250 РК и ЛРК участвующих в турнирах по пляжному регби по всей стране. Это более 4000 игроков.
- С 2015 года в России проводится регулярный Чемпионат по ПР, состоящий из 13 зон.
- Россия успешно участвует в международных турнирах по пляжному регби 2011 года. В 2013 году сборная команда России стала серебряным призером Чемпионата Европы по ПР во Франции. С 2017 года проводится регулярный Чемпионат Европы, где Российские спортсменки завоевали золото, а мужская сборная завоевала серебро.
- Пляжные виды спорта набирают популярность во всем мире и в России. Федерация регби России – один из учредителей Ассоциации Пляжных видов спорта России.
- С 2015 в России проводятся Всероссийские пляжные игры. Регби – одна из ключевых дисциплин ВПИ.
- Дисциплина будет представлена на Всемирных пляжных играх 2019 г.
- Аудитория любителей пляжного регби в России, в данный момент, составляет 30.000-50.000 человек.



МЕЖДУНАРОДНОЕ ВИДЕНИЕ

- Интеграция в систему глобального управления развитием пляжного регби. Мы уже добились того, что Чемпионат Европы проводящийся с 2017 года, ближайшие 4 года будет проводиться в Москве. Пляжное регби официально введено в комитет по регби-7 Европейской Федерации регби. В данный момент Регби Маркетинг активно сотрудничает с Rugby Europe, национальными федерациями регби, различными зарубежными клубами, и структурами. Цель – Принципиальное поднятие качества проведения Чемпионата Европы по пляжному регби в Москве
- Участие России в Международных соревнованиях для повышения спортивного уровня и увеличения коммерческой ценности российского пляжного регби. В ближайшее время будет реализован еще один амбициозный проект Европейского уровня – Европейская серия для клубных команд. Тоже под эгидой Rugby Europe. Российские команды смогут участвовать в Балтийской и Черноморской сериях, что серьезно увеличивает шанс Российских команд на победу в Финале Клубного Чемпионата.
- Проведение коммерчески целесообразных международных турниров и этапов турниров на территории РФ. В данный момент три Российских турнира готовятся войти в серии Клубного Чемпионата Европы. Ведется подготовка еще двух турниров, которые должны стать международными. Одним из этих турниров должен стать старейший в России турнир – Кубок Wett
- Участие на достойном уровне во Всемирных пляжных играх 2019 года.



ОБОСНОВАНИЕ

- Пляжное регби – дисциплина не требующая глубоких знаний правил, как в случае с регби 15;
- Площадка для пляжного регби аналогична полю для пляжного футбола и гандбола, что делает площадки для проведения игр универсальными. Не требуются ворота и никакое другое специальное оборудование. В России есть как летние, так и крытые – зимние площадки для занятий пляжными видами спорта;
- В случае, если пляжное регби будет эффективно развиваться, регби в России в целом станет более привлекательным для спонсоров. Интересующиеся пляжным регби неминуемо заинтересуются и старшими дисциплинами, что приведет к росту их популярности – Россия представляет из себя быстро развивающийся, перспективный рынок для бизнеса и инвестиций в спорт;
- Спорт, и успехи в спорте являются важными ценностями для России;
- Россия серьезно сконцентрирована на достижении успехов в Олимпийских дисциплинах;
- Федерация регби России и Регби Маркетинг серьезно настроены на успех и концентрируют для этого все возможные ресурсы;
- Россия уже имеет серьезный опыт проведения крупных международных соревнований в пляжных дисциплинах. Самый яркий пример – Чемпионат Европы по пляжному регби 2017 года.



ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Ознакомление и привлечение потенциальных любителей данного вида спорта с охватом в 2.000.000 и более человек к 2020 году.
- Привлечение спонсорских средств и создание условий при которых компания, развивая маркетинговую составляющую, постепенно сможет начать сама зарабатывать средства.
- Собственная коммерческая деятельность по развитию спортивной дисциплины и популяризации регби в целом.



Проблемы и вызовы

- Отсутствие образа новой дисциплины у аудитории. Полное незнание или очень слабая информированность о регби как о виде спорта рядового обывателя.
- Экстраполяция неуспешного пока и тяжеловесного (официозного) имиджа основной дисциплины (классический вид регби) на регби 7 и регби пляжное.
- Нехватка информационных поводов для возникновения интереса к дисциплине со стороны медиа а, следовательно, отсутствие возможности влиять на популярность дисциплины и вида через традиционные маркетинговые инструменты.
- Отсутствие маркетингового бюджета в ФРР. Нехватка средств приводит к невозможности планирования действий по популяризации дисциплины, и тем более регби в целом.
- Недостаточное финансирование спортивной составляющей дисциплины. Следствием которого может стать падение интереса к дисциплине в скором времени, как со стороны спортсменов, так и со стороны публики.



Решение

- Нивелирование жестокого и сложного имиджа регби. Уход от чисто спортивного имиджа, где вообще не берется в расчет публика и зритель. Декларация вида по футбольному принципу позиционирования: эта дисциплина - простая, молодежная и азартная, каковой и является пляжное регби. Шоу в котором может принять участие каждый.
- Сотрудничество с молодежной аудиторией намеренно через непрофильные (не спортивные) ресурсы. Это обусловлено тем, что 90% молодежной аудитории не интересуется печатными СМИ, таким как Спорт-Экспресс, Советский Спорт и пр. Вообще современного молодого человека может заинтересовать скорее то, чем он сам потенциально хочет и может заняться. В этом проблема всех классических видов спорта, и падение интереса к ним молодой аудитории. И в этом же причина взлета экстремальных, электронных, и пляжных видов.
- Привлечение интереса любителей других пляжных видов спорта к нашей дисциплине. Аудитория пляжного футбола, волейбола, гандбола и других видов весьма обширна.
- Привлечение новой аудитории. Совместная деятельность с уже существующей инфраструктурой. Пляжная тусовка во всем мире сопровождается музыкальными фестивалями и различными шоу. Например в Анаклии (Грузия) музыкальный фестиваль проходит в течении месяца, и собирает более 35 000 человек.
- Внедрение идеи о привлекательности активного отдыха на пляже в виде игры в регби на песке. Для этого необходимо проводить летние кемпы, инструктажи по игре и распространять информацию о подобных активностях в сети, на дружественных ресурсах, таких как "Sportbeach"
- Внедрение атрибутов пляжного регби в обиход обывателя и групп молодёжи думающих об отдыхе. Сувенирная продукция на турнирах, путевки в кемпы и на соревнования, апрель.



Ключевые факторы для достижения успеха

Интернет – составляющая:

- **Увеличение популярности в соцсетях**

Инстаграм 2.000, twitter 10.000, facebook/vk 1000/3000, youtube.com 1500-2000)

Затраты на исполнение, 100.000-120.000 тысяч рублей в месяц

- **Сотрудничество с федеральными программами «вспорте.ру» и аналогичными.**

Данное сотрудничество будет направлено на обоюдную популяризацию в интернете

Затраты на содержание: без существенных финансовых затрат, в основном информационный обмен. Постоянное оснащение соцсетей новостями, конкурсами и полезной информацией. Данная активность направлена на поиск новых подписчиков как в группах смежных видов спорта и поддержание интереса существующих.

(Затраты на содержание: 30.000-45.000 тысяч рублей в месяц)



Ключевые факторы для достижения успеха

Сначала, речь о прикладной части дисциплины. Рост невозможен без повышения уровня проведения соревнований. Из-за скромного финансирования пока нам удастся поддерживать заданный уровень проведения, но расти в имеющихся рамках увы невозможно.

Что необходимо организовать:

Выплата з/п сотрудникам на турнирах.

- Оплата качественного судейства на всех турнирах, желательно присутствие хотя бы одного Европейского судьи.
- Оплата судейских семинаров, и семинаров для сотрудников занимающихся тех. обеспечением соревнований.
- Выплата з/п тренерам и менеджерам 2-х Национальных сборных команд по пляжному регби.
- Подготовка сборных команд к ЧЕ с выездами на ТМ и участием Российских Национальных сборных команд в международных турнирах.
- Оплата работы Директора Турнира на всех крупных соревнованиях (ЧЕ, Финалы Клубных серий, Финал ЧР, Кубок России) Целесообразно назначит одного человека для проведения всех подобных мероприятий.
- Расширение ЧР до 20 этапов и проведение Кубка России на новом уровне.
- Повышение качества проведения турниров (закупка воды, еды, медицины, оплата шоу-программ)
- Оплата видео-трансляций наиболее значимых игр.
- Начало проведения турниров входящих в Европейские и Мировые серии.
- Оплата проезда vip и функционеров к местам проведения мероприятий.
- Приобретение надувных защитных комплектов как минимум для соревнований в Москве, Сочи, Казани.

(Максимальные затраты включая единовременные составят не более 15.000.000 рублей)



Ключевые факторы для достижения успеха

К уже имеющимся 8 группам:

<https://vk.com/rugbybeach>,

<https://twitter.com/rugbybeach2015>,

<https://vk.com/event67464947>,

<https://instagram.com/rugbybeach2015/>,

<https://vk.com/sportbeach>,

<https://vk.com/womenrugbylove>,

<https://vk.com/rugby>,

<https://www.facebook.com/Beachrugbyrussia?ref=hl>

(совокупная аудитория групп сейчас составляет 25000 человек) необходимо добавить сайт, информирующий о событиях в отечественном и зарубежном пляжном регби и пляжных видах спорта в целом с привязкой к вышеперечисленным группам.



Ключевые факторы для достижения успеха

- **Интегрировать в профильный сайт интернет-магазин.**

Онлайн магазин, торгующий сувенирной и спортивной группой товаров. Это удобно, учитывая наличие у компании открытого в 2015 году офлайн спортивного магазина на стадионе Салют в г. Долгопрудный.

Затраты на создание и содержание: 100.000-150.000 тысяч рублей в месяц, выход на самоокупаемость в течении года.

- **Создание портала**

Портал посвящённый пляжному регби (интернет-магазин сувенирной продукции, экипировки, данные по всем командам по пляжному регби, персоны, статьи и публикации дублирующие соц сети, видеотрансляция матчей).

Покупка домена, привлечение качественного дизайнера.

Единоразовая затрата - 100.000 рублей, поддержание ресурса – 50.000 рублей ежемесячно

Налаженные интернет трансляции важнейших матчей по пляжному регби, видео интервью, сюжеты о турнирах, проморолики.

Затраты на исполнение: 10.000-30.000 тысяч за трансляцию/интервью

Возможна закупка собственного оборудования для съемок и осуществление трансляций, что поможет сократить расходы.

Публикация важнейших новостных событий из мира регби и пляжных видов спорта (волейбол, футбол, гандбол, теннис и пр.). Интервью игроков, тренеров, сотрудников федерации. Интересные статьи.

Затраты на содержание редактора: 35.000-45.000 тысяч рублей в месяц, возможно совмещение с должностью редактора в журнале Pro Rugby



Ключевые факторы для достижения успеха

- **Кросс-связь социальных сетей и сайта.** Для увеличения траффика на сайте и во всех соц сетях.

Организация интерактива на сайте. Онлайн игры, викторины, розыгрыши призов.

Затраты на содержание: 15.000-20.000 тысяч рублей в месяц



Ключевые факторы для достижения успеха

Другие информационные ресурсы

- **Внедрение информации о пляжном регби в СМИ** различного уровня, в том числе и федерального. Трансляции матчей на ТВ, статьи в газетах, журналах.

Затраты на содержание: следует выделить определенный бюджет, в соответствии с которым можно планировать действия в данном направлении, искать способы увеличить количество информационных контактов в пределах выделенной суммы



Ключевые факторы для достижения успеха

Проведение и участие в турнирах по пляжному регби в России и за пределами РФ

- **Организация и участие в мультиспортивных турнирах и фестивалях по пляжным видам спорта**

Должна осуществляться как совместно с другими федерациями, так и в рамках созданной Ассоциации пляжных видов спорта. Привлечение интереса любителей других пляжных видов спорта к нашей дисциплине. Более старые и известные виды пляжного спорта израсходовали немало средств и времени на формирование обширной армии поклонников и любителей, а также на строительство инфраструктуры для занятий пляжным спортом в России. В частности пляжным волейболом в России занимаются и интересуются более 5.000.000 человек. Значительна, также, аудитория пляжного футбола и пляжного тенниса. Мы не пытаемся отобрать аудиторию у коллег, но стараемся заинтересовать еще одним видом спорта подготовленную к этому аудиторию.

(Затраты на проведение варьируются в зависимости от статуса, места и временных рамок проведения, количества участников, приобретаемых медиа-возможностей – от 600.000 до 5.000.000 рублей/событие. Затраты на участие в совместных спортивных проектах зависят от договоренностей в каждом конкретном случае. Например, участие во всероссийских пляжных играх в Сочи 2016 года, и в Чемпионате Европы в 2017 стало большими вехами в популяризации регби. Уровень зависит от наших возможностей оплатить телевизионные съемки, эфир и т.п. наряду с пляжным волейболом и футболом) Уровень приезжающих команд, часто напрямую зависит от наличия призового фонда выделяемого из спонсорского бюджета. Например в кубке Большого Шлема по пляжному волейболу проходящему в Москве призовой фонд составляет 450.000 Евро! Стоит ли говорить, что в турнире участвуют звезды первой величины и Олимпийские Чемпионы.



Ключевые факторы для достижения успеха

Качественный рост организации турниров по пляжному регби.

- **Меры**

Помимо описанных выше мер для повышения качества спортивной составляющей соревнований, необходимо поднять на надлежащий уровень работу со зрителем. В этом смысле необходимо:

Предварительное планирование календаря событий, привлечение волонтеров, насыщение турнира промо акциями и btl. Уже существующие турниры необходимо сделать пригодными для проведения семейного досуга и увеличения времени проведения турниров с одного до двух дней, по примеру проведения подобных мероприятий в Европейских странах. Поскольку соревнования проходят летом, в период отпусков, не стоит надеяться на приход зрителя на турнир в раннее время суток. Значит начало турниров нужно перенести с 9.30, как было до сих пор, на 12.30 и позднее.

Следует разработать фестивальную и досуговую часть мероприятия. Это необходимо аудитории турниров по пляжному регби, и это поможет заработать дополнительные средства. Привлечение коммерческих партнеров, тоже пойдет на пользу подобной деятельности. Увеличение коммерческих сегментов деятельности на собственных турнирах поможет начать зарабатывать средства на операционную деятельность и снижать долю спонсорских средств, затрачиваемых на одно мероприятие. перераспределяя эти средства для повышения уровня других мероприятий, помощи в проведении официальных соревнования по пляжному регби и приобретения дополнительных медийных возможностей.

(Затраты на содержание: расходы по существующим турнирам увеличиваются не пропорционально 1:2, а возрастают на 30% - 50% от изначальной суммы расходов. При этом, необходимо учитывать стоимость проживания приезжих спортсменов и организацию времени спортсменов между матчами. Сметы всех проводимых турниров существуют, возникающие новые мероприятия не могут принципиально отличаться от уже существующих)



Ключевые факторы для достижения успеха

- **Помощь Комитету по пляжному регби Федерации Регби России**

Содействие ПК в проведении Чемпионата России и Кубка России по пляжному регби в связи с лавинообразным ростом количества любительских и профессиональных клубов по все России. Официальные мероприятия следует рассматривать как ещё один ресурс популяризирующий дисциплину и вид спорта в целом. А также как часть рекламной кампании «Регби Маркетинг» в регионах среди энтузиастов и игроков в регби. Данное направление получило спонсорскую поддержку компании Rhino Rugby. Поэтому затраты придется увеличить только на качественный рост спортивной составляющей, и на дополнительные элементы шоу

(Затраты в основном – производство рекламной продукции в регионах, оплата работы и переездов судьям и инспекторам. Но поскольку качественный уровень мест проведения турниров очень разный, то и уровень затрат тоже разный. В некоторых местах мы оплачиваем аренду стадионов, работу скорой помощи, волонтеров, и анонсирование события в месте проведения. Пока за сезон наши затраты составляют 2.200.000 рублей. Но необходим качественный рост. Затраты уже приведены в комментариях к Слайду №11



Ключевые факторы для достижения успеха

Иные виды активности

- Организация летних кемпов как на территории РФ, так и за рубежом, по примеру пляжного волейбола и пляжного футбола. Сначала осуществление совместных проектов такого рода с указанными федерациями, затем организация собственных кемпов в РФ, и за рубежом.
- Организация как минимум трех международных турниров в России на постоянной основе. В качестве места проведения таких турниров рассматриваются такие города как Москва, Калининград, Краснодар, Санкт-Петербург и Сочи.
- Работа по привлечению государственных средств и грантов. Зачастую Государство может выделять гранты на мероприятия, которые мы и так проводим, но расходуем на них свои ресурсы, и в следствии этого, отказываемся от проведения других мероприятий, а сами мероприятия проводим на более скромном уровне, чем могли бы. Если появится возможность получить помощь от государства, мы несомненно повысим уровень проведения мероприятий.



Ключевые факторы для достижения успеха

Иные виды активности

- Необходимо развитие собственных торговых точек для спортивной и сувенирной продукции работающих на всех наших мероприятиях. Первый опыт такой работы нами уже получен, проанализирован и ошибки учтены. Мы учимся работать в этой области.
- Необходимо обеспечить собственными точками продажи сувениров и питания все наши мероприятия. Для этого нужно заключить партнерские соглашения с фирмой обладающей лицензией на торговлю пищевыми продуктами. Прибыль должна делиться между компаниями не менее, чем 50/50.
- В 2018-2019 гг Регби Маркетинг начинает выпуск спортивной одежды и одежды для активного отдыха. В этом нам начали помогать коллеги из Британской компании Rhino Rugby. Мы считаем целесообразным для продажи коллекции открыть еще один магазин. В октябре 2015 года офлайн магазин компании начал работу на стадионе Салют в городе Долгопрудный. В силу специфики работы на стадионе, где подавляющее большинство посетителей дети и родители детей, занимающихся в многочисленных спортивных секциях стадиона, ассортимент предназначен именно для них. Шоу-рум, который мы планируем открыть в Москве совместно с коммерческой дирекцией Федерации регби России, будет более “регбийный” и ориентирован будет на иной качественный сегмент продукции, выпущенной как под собственным брендом, так и уже известных брендов “Rhino Rugby”, “Canterbury» «Eden Park» и т.п.

*Затраты на открытие шоу-рума могут составить от 800.000 до 1.000.000 рублей
Рассчитываем получить эти средства от собственной деятельности и от инвесторов,
ведем переговоры на этот предмет.*

ПЛЯЖНОЕ РЕГБИ – УЧАСТИЕ В РАЗВИТИИ

- Интеграция работы с Федерацией регби России и Ассоциацией пляжных видов спорта.
- Создание «Попечительского совета по развитию пляжного регби».
- Оптимизация функций и качества кадров в компании.
- Постоянное сотрудничество с медиа, коммерческими и маркетинговыми структурами.
- Содействие и участие в создании дополнительных стадионов и площадок для пляжного спорта в Москве и других городах РФ.
- Фокус на любительские и студенческие клубы пляжного регби.
- Создание Центров пляжного регби в Москве, Красноярске, Казани, Санкт Петербурге, Краснодаре, Сочи и т.д.
- Углубление сотрудничества с зарубежными федерациями регби, клубами пляжного регби, Европейской Федерацией регби (Rugby Europe) и World Rugby.



Оценка выполнения Стратегического Плана Ключевые показатели эффективности

К концу 2020 г.

Выход на частичную (50%) самоокупаемость за счет коммерческой деятельности, включающей в себя:

1. проведение турниров и фестивалей на коммерческой основе – не менее 4 в год;
2. торговлю через свои онлайн и офлайн магазины;
3. проведение спортивных кемпов в РФ и за рубежом – не менее 2 выездов в год;
4. работающий полнофункциональный интернет-ресурс, включающий в себя онлайн-магазин, новостной таблоид, интерактивную площадку, объединяющую спортсменов и поклонников пляжного регби и пляжных видов спорта в целом;
5. работа с рекламодателями на каждом мероприятии и с задействованием всех своих площадей – Интернет, спортивные площадки, полиграфическая и иная рекламная продукция, форма спортсменов и судей, СМИ.

