

VVV-VENLO

SPORTIEF SUCCES EN ZAKELIJK SUCCES GAAN HAND IN HAND

Succes op het veld leidt tot succes op commercieel gebied. Kort door de bocht? Nee! Een waarheid als een koe, bevestigt Steffie Koopmans, die in januari 2017 bij VVV-Venlo aan de slag ging als accountmanager. "Vanaf het moment dat we kampioen werden in de Jupiler League en in de eredivisie ook nog eens punten pakten tegen clubs waartegen dat niet verwacht werd, mag je wel zeggen dat het sportief voor de wind gaat en zakelijk daardoor ook."



Steffie Koopmans en Niels Mulders

De grootste businessclub van Noord- en Midden-Limburg is mede dankzij het sportieve succes van de club explosief gegroeid. "Men wil er bij horen. We hebben op social media fors ingezet op de campagne #WORDTVVV en #ISVVV en dat heeft absoluut gewerkt. Je moet van je laten horen. Het netwerk heeft een prachtige groei doorgemaakt, veel bedrijven hebben bovendien aangegeven iets extra's te willen doen. Geweldig." Dat de band vanuit het bedrijfsleven met VVV-Venlo een stuk hechter is geworden, is duidelijk merkbaar. "In de Jupiler League merkte ik bij mijn oude werkgever dat amper mensen mee wilden naar een wedstrijd. Nu vragen mensen of ze alsjeblieft mee mogen. Dat zegt alles over de flow waarin de hele regio zit." Voor VVV-Venlo is het nu zaak om alle partners ook op langere termijn aan zich te binden. Want na goede tijden komen ook weer minder goede tijden. Dat is nu eenmaal het lot van clubs als VVV-Venlo. "De partners moeten weer van VVV-Venlo gaan houden", legt Koopmans uit. "De band die we opbouwen moet zich niet beperken tot het sportieve gedeelte. Zakelijk gezien moet het interessant zijn voor mensen om zich aan de club te verbinden. Dat lukt meer dan aardig."

De commerciële afdeling van VVV-Venlo wordt verder draaiende gehouden door Niels Mulders en door algemeen directeur Marco Bogers. "Daarnaast hebben we Robert Pinior die zich met name op de Duitse markt richt. Ook daar neemt de belangstelling voor VVV-Venlo steeds verder toe. Doordat het netwerk zo enorm groeit, is het leggen van contacten ook gemakkelijker geworden", legt Koopmans uit. "We krijgen tips; ga daar en daar eens een kopje koffie drinken. Actief acquisitie plegen? Daar is amper tijd voor en het is eigenlijk ook niet nodig. Vanuit het netwerk komen zoveel contacten tot stand dat we daar de handen meer dan vol aan hebben." Meer bieden dan voetbal alleen. Dat is de kunst. Lekker een pilsje drinken, of een ondernemer die een klant in de watten wil leggen. Live muziek bieden. Extra faciliteiten dus, die los staan van de sportieve successen. "Uiteindelijk willen de meeste nieuwe partners ook zakelijk de successen zien van hun partnerschap met VVV-Venlo. Dat is dan ook ons streven bij alle BusinessEvents die we organiseren. We zetten vol in op het leggen van verbindingen tussen partners. Dan merk je dat deze businessclub, met nog net geen vierhonderd partners, als een web neerdaalt over zakelijk Noord- en Midden-Limburg. Zie ons maar als de spin in dat web, die alle draadjes verbindt."

www.vvv-venlo.nl