

Arbeidsbeskrivelse for NSK's sponsorgruppe

Formål: Sponsorgruppens arbeid skal bidra til å øke NSKs inntekter.

1. Salg av klubbefekter

Oppgaver:

Oppbevare og sende ut bestilte klubbefekter og andre salgsvarer pr post.

Sponsorgruppens medlemmer avtaler selv hvem av dem som skal lagre og sende ut dette på bestilling.

2. Informasjonsstands/salgsmesser

Bakgrunn:

På Shibaspesialen skal det alltid være kiosk/salgstand. Styret vedtar om klubben skal delta på NKK Bjerke og/eller på NKK Lillestrøm, evt Hundemessen på Exporama. Informasjon om rasen er sentralt under disse arrangementene, og i tillegg kommer salg av klubbefekter.

Oppgaver:

Sponsorgruppen skal oppbevare klubbens utstyr mellom arrangementene (telt, skilt, shibasiluetter, vaffeljern, bilder osv).

Sponsorgruppens hovedoppgave er å **organisere** arbeidet og det som må gjøres i forbindelse med salgsmesser. Det betyr ikke at de selv må reise og delta hver gang. Gruppen skal:

- finne fram til personer som vil jobbe på standen
- lage turnusliste som dekker den tiden standen skal være. Det skal være minst en person på hver økt som kjenner rasen godt med tanke på informasjon til publikum. Det bør være to personer på stand samtidig, både fordi det kan bli stor pågang og fordi det er sosialt.
- sørge for at utstyr og salgsvarer blir fraktet til og fra stedet
- skaffe personer til å rigge opp og pynte standen
- skaffe personer til å rigge ned stands eller telt, og pakke utstyr og salgsvarer
- avtale kontanter/regnskap med kasserer

3. Shibakalender

Oppgaver:

- Seinest innen 1. september hvert år presentere en oversikt til styret med innhentede tilbud fra trykkeri, med format, størrelse, priser/antall
 - o Styret finner i samråd med sponsorgruppen fram til en person med kunnskap i billedbehandling og design som kan utforme kalenderen ut fra innsamlede bilder, og ha kontakt med trykkeriet
 - o Styret foretar formell forespørsel og avtale med vedkommende
- Sponsorgruppen står for salg av den ferdige kalenderen i samarbeid med kasserer

4. Nye salgsvarer

Oppgaver:

- Komme med idéer og forslag til nye klubbefekter og andre salgsvarer overfor styret.
- Innhente navn på aktuelle produksjonsfirma, og om mulig pris

- Styret finner i samråd med sponsorgruppen fram til person med relevant kunnskap til å designe eller utforme produktet.
- Styret foretar formell forespørsel og avtale med vedkommende
- Sponsorgruppen står for salg av de ferdige produktene

5. Sponsoravtaler/sponsormidler

Oppgaver:

- Arbeide for å skape allianser med næringsliv og relevante organisasjoner med mål om avtaler for å oppnå reklameinntekter og sponsormidler
 - Styret avgjør hvilke av klubbens aktiviteter/arenaer og medier som kan benyttes til reklameplass for eventuelle sponsorer (f.eks. Shibaspesialen, utstillingskatalogen, de messer vi deltar på, Shib-A-Visa, nettsiden (spesielle artikler der) og lignende
 - I forbindelse med hvilken arena det skal reklameres på, skal styret sette en verdi på denne arenaen. Noen reklameplasser er mer verdt enn andre.
- Samarbeide med utstillingskomitéen vedrørende sponsorer på Shibaspesialen og i utstillingskatalogen, og utveksle gamle og nye sponsorkontakter med denne.