

ИНТЕРВЬЮ С МАТЮХОЙ ОЛЕГОМ ВЛАДИМИРОВИЧОМ

Хоккей не безосновательно считается спортом №1 в России. Практически в каждом городе нашей необъятной страны есть хоккейный клуб. Когда в нашу рекламную студию обратился директор хоккейного клуба Сочи «Вектор Сириус», Матюха Олег Владимирович, мы откровенно были удивлены. Сочи никак не ассоциировался у нас с хоккеем, и вместе с этим мы были в восторге взять на себя задачу по продвижению и рекламе хоккейного клуба «Вектор Сириус». Сегодня мы расскажем об особенностях и инструментах маркетинга для реализации поставленных хоккейным клубом задач.

Хоккейный клуб «Вектор Сириус» (базируется в Сочи), возможно, является одним из самых стремительно развивающихся хоккейных клубов региона, а может даже и страны. На все турниры, локальные и региональные, на каждую забитую шайбу, за кулисами комитетом клуба, тренерами, волонтерами и игроками прилагается невероятное количество упорной работы и усилий, чтобы спортивная организация работала круглый год.

Безусловно, можно отметить грандиозные усилия хоккейного клуба «Вектор Сириус» в отношении маркетинга. Имея более 1,100 живых и активных подписчиков в Инстаграм, популярный Дзен канал с тысячами просмотров ежедневно, регулярно обновляемый веб-сайт, частые упоминания в местных и федеральных СМИ, клуб демонстрирует комплексный и передовой подход к маркетингу. Матюха Олег Владимирович, директор ХК «Вектор Сириус» делится некоторыми важными советами.

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ВАША РОЛЬ В КЛУБЕ? КАКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ ВЫ ИСПОЛЬЗУЕТЕ?

«Я являюсь директором клуба, и моя роль заключается в оперативном управлении, решая повседневные задачи хоккейного клуба, так и в стратегическом управлении, то есть в развитии спортивной организации, в поиске путей увеличения числа игроков в Сочи и в других регионах. Мои ассистенты отвечают за ведение веб-сайта хоккейного клуба и ведение соцсетей.»

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ КАКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ И ПЛАТФОРМЫ ИСПОЛЬЗУЕТ ВАШ ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ? И НА КАКИХ ИНСТРУМЕНТАХ ВЫ БЫ ПОРЕКОМЕНДОВАЛИ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НОВЫМ КЛУБАМ И ПОЧЕМУ? (СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ, ВЕБ-САЙТ, ПЛАКАТЫ И ЛИСТОВКИ, ФЛАЕРЫ, МЕСТНЫЕ СМИ И Т. Д.)

«Я бы порекомендовал другим клубам сосредоточиться на том, чтобы для начала создать удобный и обновляемый сайт. Затем обратил бы внимание на соцсети для продвижения новостей. Рассылка электронных писем региональным и федеральным СМИ. Видео на Youtube, ежедневные обновления в Телеграм.»

У ВАШЕГО КЛУБА ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОДПИСЧИКОВ В ИНСТАГРАМЕ И ТВИТТЕРЕ. НА КАКУЮ ГРУППУ (ГРУППЫ) ВЫ ОРИЕНТИРУЕТЕСЬ С ПОМОЩЬЮ ЭТИХ ПЛАТФОРМ?

«Мы стремимся охватить всех. В наши дни социальные сети используют не только молодое поколение.»

ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ, КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, КАКОВ РЕЦЕПТ ПРИВЛЕКАЮЩЕГО ВНИМАНИЕ ПОСТА?

«Как говорится, «картинка рисует тысячу слов», и это ключ к броскому посту. Хорошая история наряду с сильным изображением всегда производит хорошее впечатление. Мы также обнаружили, что видео еще более эффективны, и мы будем делать все больше и больше в этом направлении. Почему бы не завести свой канал на YouTube, посмотрите только на канал ХК Сочи?»

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ И РЕКЛАМЫ В СОЦСЕТЯХ ДЛЯ ВАШЕГО КЛУБА?

«Все дело в том, чтобы продвигать клуб в хорошем свете и, надеюсь, привлечь больше людей в спорт. Будь то привлечение кого-то новичка в хоккей, возвращение в спорт кого-то, кто, возможно, не играл в него какое-то время по какой-либо причине, или создание базы фанатов из людей, которые могут прийти и поддержать наши команды.»

ЛЮДИ ЧАСТО ГОВОРЯТ, ЧТО СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ - ЭТО РИСКОВАННО, ПОСКОЛЬКУ ВЫ НЕ МОЖЕТЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ, ЧТО ПУБЛИКУЮТ ДРУГИЕ. ВАШ КЛУБ КОГДА-ЛИБО СТАЛКИВАЛСЯ С НЕГАТИВНЫМ ВНИМАНИЕМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ? КАКИМ БУДЕТ ВАШ ПОДХОД, ЕСЛИ ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ?

«Люди жалуются, если им что-то не нравится. Мы находим лучший способ справиться с «негативом» - это выслушать, найти причину проблемы и исправить ее.»

ЧТО БЫ ВЫ ПОСОВЕТОВАЛИ СПОРТИВНЫМ КЛУБАМ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ПРОДВИГАТЬ СВОЙ КЛУБ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ?

«Думайте нестандартно и смотрите, что публикуют другие клубы. Мы также приглядываемся к другим видам спорта в поисках вдохновения - если футбольный клуб «Спартак» делает что-то веселое и увлекательное, нет причин, по которым вы не можете применить это и к своему виду спорта и к клубу.»

НА ВАШЕМ САЙТЕ МОЖНО УВИДЕТЬ, ЧТО ВЫ ЧАСТО ПОЛУЧАЕТЕ ОСВЕЩЕНИЕ В МЕСТНЫХ ТЕЛЕ- И РАДИОПЕРЕДАЧАХ. КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ МЕСТНЫХ СМИ? КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИНОСИТ ВАШЕМУ КЛУБУ?

«Я дал задачу ассистентам найти адреса электронной почты всех местных представителей прессы - региональное телевидение, местное телевидение, местное радио, газеты и т. д. Затем они отправляют им наш информационный бюллетень каждую неделю.»

Если они видят, что команды преуспевают или видят интересную новость, они думают, что их зрители, слушатели или читатели могут быть заинтересованы, они связываются, и мы публикуем статью. Это дает нам более широкую известность, чем наши подписчики в социальных сетях, и обычно увеличивает количество наших подписчиков.»

Большое спасибо Матюхе Олегу Владимировичу из хоккейного клуба «Вектор Сириус» за то, что нашли время ответить на наши вопросы!

Официальный сайт ХК «Вектор Сириус»: www.vectorsiriushockeyclub.com

Электронная почта: sirius@vshc.ru

Телефон: 8-800-301-31-29

Реклама в Москве: www.advertisingmoscow.com