



Sponsorship Support 2027



SPONSORSHIP SUPPORT

Molti eventi e organizzazioni hanno oggi la necessità di sviluppare nuove fonti di ricavo attraverso attività di sponsorship, ma non sempre dispongono internamente delle competenze, degli strumenti e delle relazioni necessarie per strutturare un'offerta efficace e portarla sul mercato.

Da questa esigenza nasce Sponsorship Support 2027, il progetto Zeye dedicato a eventi, organizzazioni, associazioni e realtà che vogliono trasformare il proprio potenziale in un modello di sponsorship strutturato, credibile e commercialmente sostenibile.

Zeye mette a disposizione competenze strategiche, conoscenza del mercato, analisi dei potenziali partner e capacità di sviluppo commerciale per accompagnare il progetto dalla costruzione dell'offerta fino al confronto con i possibili sponsor.

L'obiettivo non è solo la ricerca di sponsor, ma provare costruire un modello solido e ripetibile nel tempo. In questo documento presentiamo lo scenario di riferimento e il percorso operativo di Sponsorship Support 2027.

SCENARIO

In un mercato sempre più competitivo, le sponsorizzazioni hanno assunto negli ultimi anni un ruolo sempre più strategico per brand, aziende, eventi e organizzazioni.

Non rappresentano più soltanto uno strumento di visibilità, ma una vera opportunità di coinvolgimento del pubblico, relazione con i target, costruzione di valore e sviluppo di nuove occasioni commerciali.



SPONSOR BENEFITS

SFATARE MITI. CONDIVIDERE INSIGHT. CREARE VALORE.

BEYOND ROI

Non ogni sponsorizzazione genera subito **vendite**.
Ma ogni **risultato** conta.

“

Il ritorno di una sponsorship deve essere misurato rispetto **all'obiettivo**, all'**investimento** e all'**orizzonte temporale**.

NON TUTTI
I RISULTATI
SONO IMMEDIATI.
MA POSSONO ESSERE
DETERMINANTI.



BRAND
AWARENESS



RELAZIONI E
STAKEHOLDER



FIDUCIA E
REPUTAZIONE



OPPORTUNITÀ
DI BUSINESS

ZEYE SRL

MILANO

ZEYE.IT

admin@zeye.it

ATTIVAZIONE

Sponsorship Support 2027 è un percorso strutturato che accompagna enti, organizzatori e realtà promotrici dalla definizione del potenziale commerciale fino al contatto diretto con il mercato. Il progetto si sviluppa in tre fasi principali:

DALL'ANALISI ALLA PROPOSTA. DALLA PROPOSTA AL MERCATO.

01

ANALISI

Analisi dell'evento, del pubblico, del territorio e del posizionamento.
Individuazione dei settori merceologici, delle categorie di aziende e dei potenziali sponsor più coerenti con il progetto.

02

COSTRUZIONE DELLA PROPOSTA COMMERCIALE

Definizione di un modello di business sponsorship chiaro e competitivo: pacchetti, benefit, livelli di visibilità, attività di engagement, hospitality, sampling, contenuti e opportunità speciali per i brand.

03

ATTIVAZIONE SUL MERCATO

Selezione delle aziende target e contatto diretto con i potenziali sponsor.
Presentazione dell'opportunità, sviluppo delle interlocuzioni commerciali e supporto alla trattativa.



MILANO - Via Pezzotti 10 ROMA -
Via G.Severano 32 PHONE: +39
028460986
MAIL : admin@zeye.it
www.zeye.it