

TÜRKİYE BASKETBOL FEDERASYONU



**TAKIM ORGANİZASYON YAPISI
VE
PAZARLAMA FAALİYETLERİ
YÖNERGESİ**

2006 – 2007 SEZONU

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM –I GENEL HÜKÜMLER.....	3
1. AMAÇ.....	3
2. KAPSAM.....	3
3. DAYANAK.....	3
4. TANIMLAR.....	3
BÖLÜM –II ESAS HÜKÜMLER	3
5. GENEL YAKLAŞIM	3
6. BASKETBOL ŞUBESİNİN İŞLEYİŞİ.....	3
7. PAZARLAMA.....	4
TAKIM YÖNETİMLERİ ŞU PAZARLAMA FAALİYETLERİNİ, BİR SEZON İÇERİSİNDE LİGLERE VE MAÇLARA İLGİNİN ARTMASI İÇİN YERİNE GETİRMEK ZORUNDADIR.	4
8. YASAK DAVRANIŞLAR	5
BÖLÜM III. SON HÜKÜMLER	6
9. YÖNERGEDE YER ALMAYAN HUSUSLAR.....	6
10. YÜRÜRLÜK.....	6
11. YÜRÜTME.....	6

BÖLÜM –I GENEL HÜKÜMLER

1. Amaç

Bu Yönerge, genel olarak Türkiye 1. Erkekler Basketbol Ligi (TBL) ve Türkiye 1. Bayanlar Basketbol Ligi (TBBL)'nin Türkiye kamuoyunda sahip olduğu ilgiyi azamiye çıkarmak, bu liglerde yer alan takımlarımızın popülaritesini ve gelirlerini arttırmak ve pazarlamaya tanıtım etkinlikleri geliştirmek için ortak çalışma esaslarını belirler.

2. Kapsam

Yönerge, TBL ve TBBL de yer alan basketbol takımlarının yöneticilerini, antrenörlerini, oyuncularını ve diğer ilgili kişiler ile bu takımların yönetim organizasyonu ve pazarlama stratejilerini kapsar.

3. Dayanak

Takım Organizasyon Yapısı ve Pazarlama Faaliyetleri Yönergesi, Basketbol Federasyonu Ana Statüsüne dayanılarak hazırlanmıştır.

4. Tanımlar

Bu Yönergede yer alan;

Genel Müdürlük	: Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü' nü,
Federasyon	: Türkiye Basketbol Federasyonu' nu
FIBA	: Uluslararası Basketbol Federasyonu,
Ligler Direktörlüğü	: TBF bünyesinde ligleri düzenlemekle yetkili direktörlüğü,
Hakem Yönergesi	: Basketbol Federasyonu Hakem Yönergesi'ni,
Yarışma Yönergesi	: Basketbol Federasyonu Yarışma Yönergesi'ni
Pazarlama	: Basketbol takımları açısından tanıtım, reklam, halkla ilişkiler, alternatif kanallardan bire bir iletişim, bilet ve ürün satış, sponsorluk gelirlerini ve genel ilgiyi artırma alanı,
Ligler	: TBL ve TBBL

BÖLÜM –II ESAS HÜKÜMLER

5. Genel Yaklaşım

Türkiye Basketbol Liglerine genel itibariyle Türkiye'deki basketbol sevgisinin yansımadağı medyada aldığı yerden ve seyirci sayılarından görülmektedir. Ligler Direktörlüğü bu ilginin artması için bir çalışma başlatmıştır. Yakında Ligler Direktörlüğü kaynaklı pazarlama ve tanıtım faaliyetleri yürürlüğe konulacaktır. Ancak, tam anlamıyla kapsamlı ve etkin bir ilgi artış projesi gerçekleştirebilmek için kulüplerin de katılımı gerekir. Bu Yönerge kulüplerin iyi bir idari organizasyon yapısıyla liglerin pazarlama faaliyetlerine katılımını belirler.

Ancak Ligler takımlardan oluşmaktadır. Takımların pazarlama ve tanıtım kapasitesi kullanıldığında Liglere olan ilginin çok daha hızlı ve etkin şekilde arttırılabileceği rahatlıkla öngörülebilir.

Ayrıca Ligler Direktörlüğü, daha kaliteli basketbol oynanması amacıyla daha güçlü kadrolar kurulmasını, yani takım bütçelerinin güçlenip, bu bütçelerin daha üretken kullanılmasını öncelikle gözetmektedir. Bu amaçla basketbol takım yönetimlerinin en etkin şekilde çalışmasını sağlamak amacıyla hem organizasyon, hem politikalar hem de faaliyetler açısından destek olmak sorumluluğunu taşımaktadır.

Daha çok ilgi, daha çok izlenmeyi, daha çok izlenmek daha çok tanınmayı, daha çok tanınma daha büyük bütçeleri, daha büyük bütçeler daha kaliteli basketbolu, daha kaliteli basketbol ise daha çok ilgiyi sağlayıp bu gelişim zincirini tamamlayacaktır.

6. Basketbol Şubesinin İşleyişi

6.1. Organizasyon

Birinci Basketbol Erkekler Liginde mücadele eden takımların organizasyonu en dar anlamda şu yapıda olacaktır:

- Bir Basketbol Şube Sorumlusu
- Bir Takım Yöneticisi
- Bir Pazarlama Sorumlusu
- Bir Tesis ve Diğer İdari İşler Yöneticisi

Bu görevler aynı kişiler tarafından üstlenilemez.

Birinci Bayanlar Basketbol Liginde mücadele eden takımların organizasyonu en dar anlamda şu şekilde olacaktır:

- Bir Basketbol Şube Sorumlusu
- Bir Takım Yöneticisi
- Bir Pazarlama Sorumlusu

Bu görevler aynı kişiler tarafından üstlenilemez.

Ancak aynı kulüp çatısı altında bir Erkekler Birinci Liginde, bir de Bayanlar Birinci Liginde mücadele eden takımlar bulunuyorsa, bu takdirde aynı kişiler bu ayrı iki takımda aynı görevleri üstlenebilirler.

Lig Kurulunda ya basketbol şube sorumlusu ya da takım yöneticisi yer alacaktır.

6.2.Görev Tanımları

6.2.1.Basketbol Şube Sorumlusu: Takımların tüm konularından sorumlu kişi olup-ki bu sorumluluklar arasına takım kadrolarının idamesi, kulübe kesilen cezalardan sorumluluk gibi konular da girmektedir, aynı zamanda, diğer sorumluların antrenörlerin ve oyuncuların yöneticisi konumundadır. Bu kişi aynı zamanda takımın finansman konularından da sorumludur.

6.2.2.Takım İdari Yöneticisi: Oyuncu ve antrenörlerle ilgili idari konuları yürütmekle görevli kişidir. Takımla birlikte sahada yer almaya hakkı olan bu kişi, takımın gündelik idaresi, maçlarda hakemler ve Ligler Direktörlüğü yöneticileriyle ilişkiler, maçlar için gereken koşulların yerine getirilmesi, tüm antrenör ve oyuncuların maçlara ait genel kurallara uymasının sağlanmasından da sorumludur.

6.2.3.Pazarlama Sorumlusu: Bir Birinci Lig takımına olan halk ilgisini azamiye çıkarmak için her türlü faaliyeti yürüten kişidir. Bu faaliyetler şöyledir:

- Basın ve halkla ilişkiler
- Bilet satış
- Birebir iletişim
- Takım markalı ürün satış

Pazarlama sorumlusu, yüksek öğrenim görmüş bir kişi olacaktır. Diploma diğer evraklarla birlikte Ligler Direktörlüğüne ibraz edilecektir.

6.2.4.Tesis ve Diğer İdari İşler Sorumlusu: Genel olarak tesis ve güvenlikten ve diğer detay idari konulardan sorumlu kişidir.

6.3.Toplantılar ve Pazarlama Kararları

Takım içerisinde Basketbol Şubesi Sorumlusu ve diğer yetkililerin salt çoğunlukla katılacağı toplantı her hafta bir kez gerçekleştirilmelidir.Toplantının gerçekleştirildiğine dair rapor ve pazarlama konusunda alınan kararlar ve bu konu hakkındaki değerlendirmeler kulüpler sitesine girilerek Ligler Direktörlüğüne bildirilmelidir. Her toplantıda pazarlama başlığıyla mutlaka bir bölüm ayrılmalı, pazarlama ve tanıtım konularında alınan kararlar her toplantıdan sonra Ligler Direktörlüğü İletişim sorumlusuna bildirilmelidir

6.4.Kulüp Bütçeleri

Her kulüp ek 1 de belirtilen tablo ile senelik bütçelerini Ligler Direktörlüğüne Ligler başlamadan 15 gün öncesine kadar bildirecektir. Bu bütçeler Ligler Direktörlüğü tarafından incelenecek, gerektiğinde yönlendirme ve tavsiyelerde bulunulacaktır.

7. Pazarlama

7.1.TBL ve Bayan Birinci Ligi Takım yönetimleri şu pazarlama faaliyetlerini, bir sezon içerisinde liglere ve maçlara ilginin artması için yerine getirmek zorundadır.

- Ligler Direktörlüğüne bağlı Pazarlama ve İletişim Koordinatörlüğü (LigPa) tarafından İstanbul'da her ay en az bir kez düzenlenecek toplantılara katılmak,
- LigPa tarafından yapılan öneri ve yönlendirmelere göre olabildiğince çok pazarlama faaliyeti gerçekleştirmek,
- Basketbol takımıyla ilgilidir kurumsal kimlik çalışması yapmak; gerektiğinde bir basketbol takımı logosu yaratmak; bu logoyu gerektiğinde TBL logosuyla birlikte kullanmak; TBL logosuna tüm grafik çalışmalarında yer vermek,
- İsim, e-posta adresi ve GSM numarası ile,iş telefonu veya ev telefonlarından bir tanesinden oluşan bir seyirci veritabanı oluşturmak,
- Bu veri tabanında bulunan seyirci iletişim kayıtlarına maçlarla ilgili düzenli bilgi göndermek(Erkekler 1.Ligi için en az 5000, Bayanlar 1.Ligi için 2000 adet),
- Maçlara gelen seyircilerden veya mevcut bilgi depolarından seyirci veri tabanına yönelik bilgi toplamak,
- Bir taraftar kartı yaratıp, bu taraftar kartını kayıt edilen taraftarlara satmak (ücreti yıllık en az 100 YTL olacaktır), veya Ligler Direktörlüğünün bu yönde yapacağı yönlendirmeler doğrultusunda
- Kart sahiplerine senelik kombine koltuk da dahil çeşitli avantajlar verip taraftarlık duygusunu pekiştirmek,
- Satışa koymak üzere takım logolu forma ve diğer ürünleri üretmek (talep edildiğinde lig logoları ücret ödemeksizin kullanılabilir),
- Salonda seyircilerin dinlenme bölümünde ürün satışı için bir stand açmak; burada kendi ürettikleri, veya TBL tarafından üretilen ürünleri satmak (ürün tasarımı yaptırılacaksa Ligler Direktörlüğünün onayı alınmalıdır).
- Eldeki GSM numaralarıyla kampanyalar düzenleyip gelirleri arttırmak

- Tüm koltukları numaralandırmak,
- Kapıda bilet kontrollerini en iyi şekilde yapmak,
- En az 100 koltuklu kombine koltuklu bir tribün ayırmak,
- Liglerin sponsoru veya Ligler televizyon yayıncısının düzenleyeceği aktivitelere, ücretsiz olarak olanak sağlamak,
- Her maç için yeterli sayıda poster ve el ilanı basıp dağıtımını gerçekleştirmek (genel tasarım ile ilgili Ligler Direktörlüğünün nayı alınacaktır),
- Her maçta seyirciye yönelik saha içi gösterisi düzenlemek,
- Her maçta seyirciye yönelik saha içi yarışmalar düzenlemek,
- Her maçta bir saha içi anonsçusu bulundurmak,
- Her maçta oyunun durduğu sürelerde standart müzik yayını yapmak,
- Maç sonrası basın toplantısına katılmak,
- Maç sonunda basketbolcuların seyirciyle kaynaşması için bir alan ayırmak ve oyuncuların bu bölümden geçmesini sağlamak; bu alanın yeterli düzeyde güvenliğini sağlamak,
- Haftalık basın bültenleri yayınlamak,
- Basketbol takımına özel bir web sitesi kurmak ve en iyi şekilde yürütmek(gerektiğinde Ligler Direktörlüğü web sitesi barındırma imkanı sağlayacaktır),
- Oyuncu özgeçmişlerini en az bir paragraf halinde, görseller de dahil olmak üzere Ligler Direktörlüğüne bildirmek.
- Oyuncuların katılacağı imza günleri ve okullarda paneller düzenlemek,
- Maçın yıldızını seçmek üzere Ligler Direktörlüğü tarafından yapılan yönlendirmelere uymak; her maç Maçın Yıldızını seçmek; maç sonunda kendisine anons yaparak ödül vermek.
- Her maçı, Ligler Direktörlüğünün sağlayacağı teknolojik olanakla canlı olarak internet ortamından anlatacak, daha sonra bu anlatımı yazıya döküp www.tbl.org.tr ve www.tbf.org.tr sayfalarına asılması amacıyla maç bittikten sonra yarım saat içerisinde TBF'ye e-posta ile yollayacak bir kişi bulundurmak.

Bu faaliyetleri gerçekleştirdiği LigPa tarafından raporlanan TBL takımlarına, bulundurdukları Pazarlama faaliyetlerine katkıda bulunmak amacıyla 12 ayda toplam en fazla 15.000 YTL, Bayan Birinci Lig takımlarına ise 12 ayda toplam en fazla 10.000 YTL aktarılacaktır.

7.2.Pazarlama Bütçeleri

Kulüplerin, personel maaşı hariç TBL takımları için en az 15.000 YTL ve toplam oyuncu ve antrenör sözleşme bedelleri toplamının % 0,5'i (bindebeş), Bayan Birinci Lig takımları için en az 10.000 YTL ve antrenör ve oyuncu sözleşme bedelleri toplamının % 0,5'i (bindebeş) büyüklüğünde pazarlama bütçesi olması gerekmektedir. Bu bütçenin harcamasında Ligler Direktörlüğüyle koordineli şekilde çalışılmalı, pazarlama faaliyetlerinin raporları aylık olarak Ligler Direktörlüğüne iletilmelidir. TBL isim sponsorluğu satılır ve kulüplere daha büyük bir gelir dağıtımı gerçekleşirse zorunlu bütçe de Yönetim Kurulu kararıyla arttırılabilecektir.

7.3.Diğer Pazarlama Faaliyetleri:

LigPa tarafından Takım Pazarlama Sorumlularına yapılabilecek faaliyetlerle ilgili bir kitapçık dağıtılacaktır. Bu kitapçıkta Takımların uygulayabileceği değişik pazarlama faaliyetleri yer alacak, bunların yürürlüğe konulması için LigPa tarafından danışmanlık verilecektir.

7.4.Biletler ve Tribünler

Takımlar bilet satışına başlayacak ve salonlara aşağıdaki bölüşümden farklı şekilde seyirci alınması engelleyecektir. Standart olarak uygulanması gereken, tribün düzenleme, seyirci yönlendirmesi ve bilet satış kurallarına Lig Tanıtım ve Pazarlama Kurulu tarafından kararlaştırılır.

7.5.Seyirci Sayı Hedefi ve Ödüller

TBL'de mücadele eden her takım, özellikle naklen yayın yapılan, bu sebeple tribünlerdeki seyirci sayısının basketbol liglerimizin kamuoyu nezdindeki itibarını, dolayısıyla basketbol liglerimize duyulan ilgiyi etkilediği bu ortamda gelen seyirci sayısının normalden az olmaması için elinden geleni yapmakla yükümlüdür.

TBL takımlarının ortalama seyirci sayısının her ay tribün seyirci kapasitesine oranlanarak bulunacak, aylık ortalama kapasite kullanım oranı en yüksek olan üç takımın her birine, her basketbol sezonda Ekim ayından Nisan ayına kadar 7 ay boyunca, toplam yayın gelirlerinin %0,05 (onbindebeş)'i kadar ödül verilecektir. Bir TBL takımına arka arkaya iki ay boyunca ödül verilmeyecektir. Seyirci sıralamasında üst üste ikinci kez ilk üçe giren takımın bir alt sırasındaki takım ilk üçe dahil edilir.

Ayrıca Lig Tanıtım ve Pazarlama Kurulu yeni ödüller belirleyip Ligler Direktörlüğünün onayına sunabilir.

8. Yasak Davranışlar

- Türk sporunun, Türk basketbolunun veya Türkiye Basketbol Liglerinin itibarını veya marka değerini düşürecek şekilde davranan yönetici, antrenör, sporcu ve diğer takım görevlileri,
- Türkiye basketbol camiasının, Türkiye Basketbol Federasyonu Yönetim Kurulu Üyelerinin, Türkiye Basketbol Federasyonu çalışanlarının, Türkiye'de görev yapan basketbol antrenörleri, yöneticileri, sporcuları ve diğer

- görevlilerin itibarını düşürecek veya zedeleyecek şekilde davranan yönetici, antrenör, sporcu ve diğer takım görevlileri,
- Herhangi bir sebep olmaksızın Liglerle ilgili tanıtım veya pazarlama faaliyetlerine kasıtlı olarak engel olan yöneticiler, antrenörler, sporcular ve diğer görevliler,
 - Davet edildiği halde herhangi bir engelleyici sebep olmaksızın Yıldızlar Geçidi (All Star) maçlarına katılmayan antrenörler veya sporcular; bu sporcuların katılması için destek vermeyen yöneticiler, disiplin kuruluna sevk edilirler.

BÖLÜM III. SON HÜKÜMLER

9. Yönergede Yer Almayan Hususlar

Bu Yönergede yer almayan herhangi bir husus ve yürürlükte karşılığı belirtilmeyen cezai yaptırımlar hakkında karar alma ve yorumlama yetkisi Federasyon Yönetim Kuruluna aittir.

10. Yürürlük

Bu Yönergede Türkiye Basketbol Federasyonu Yönetim Kurulu'nun onayından itibaren yürürlüğe girer.

11. Yürütme

Bu Yönergede hükümlerini Federasyon Başkanı adına Ligler Direktörlüğü yürütür.