

# SPONSOR- OG EVENTPRISEN 2024

Hvordan søke og teknisk gjennomgang



# ÅRETS PRISKATEGORIER

1. Årets Sponsor
2. Årets Kultursponsorat
3. Årets Idrettssponsorat
4. Årets Sponsorobjekt
5. Årets Samfunnsengasjement
6. Årets Sponsoraktivering
7. Årets Brand Activation
8. Årets Stand-aktivering
9. Årets Lansering
10. Årets B2I
11. Årets B2B
12. Årets B2C
13. Årets Innholdsproduksjon
14. Årets Bransjepris

Kategori det ikke er mulig å søke på:

15. Årets Eventbyrå



# PRAKTISK INFO

**Søknadsfrist: 15. februar 2024**

Caser som leveres i flere enn én kategori får rabatt på de påfølgende. Det vil si at du betaler full pris for første kategori du søker med casen i, og rabatert pris hvis du sender inn samme case i flere kategorier.

PRISER 2024	Case	Påfølgende case	Case siste 48t	Påfølgende case siste 48t
Medlem i Sponsor- og Eventforeningen	1999kr	1299kr	2999kr	1299kr
Ikke medlem i Sponsor- og Eventforeningen	3499kr	2499kr	4799kr	2499kr

**Eksempel:** Bygg AS er medlem i Sponsor- og Eventforeningen og sender inn casen «drømmefesten» i Årets Event. Dette koster 1999,- i tillegg finner de ut at de ønsker å sende inn «drømmefesten» til Årets Aktivering, dette koster 1299,- fordi det er samme case i en annen kategori. I tillegg ønsker de å sende inn «Julebordet 2023» i kategorien Årets B2I, dette koster da 1999,-.

Totalprisen Bygg AS skal betale blir da  $1999+1299+1999=5297$ kr



# SØKNADSPORTALEN

1. Gå inn på **[www.soepriisen.no](http://www.soepriisen.no)**
2. **Tidligere registrert** - Er dere registrert fra før kan du velge å legge til flere brukere på profilen til bedriften. Be evt. en kollega som allerede er registrert som bruker om å legge deg til.
3. **Ny registrering** - Er dere IKKE registrert fra før velger du "Registrer firma" og legger inn organisasjonsnummer, navn på firmaet + brukere som skal knyttes til profilen.

**Opplever dere problemer med å logge inn eller lage ny bruker, kontakt oss på [info@sponsevent.no](mailto:info@sponsevent.no).**



# SELVE SØKNADEN

**Svar på disse seks punktene (Obligatorisk):**

1. **STRATEGI OG MÅLSETTING:** Beskriv målet med prosjektet, og hvordan målet knytter seg til virksomhetens forretningsstrategi
2. **KREATIVITET OG INNOVASJON:** Beskriv den kreative ideen som støttet målene og innovasjonene som formet prosjektet
3. **GJENNOMFØRING:** Hvordan jobbet dere for å nå målet? Beskriv gjennomføringen fra A til Å
4. **ER DET NOE SPESIELT SOM BØR FREMHEVES:** Er det noe spesielt du ønsker å fremheve med casen?
5. **EFFEKT:** Oppgi data som underbygger og beviser oppnåelsen av de oppgitte målene
6. **OPPSUMMERING:** Kort beskrivelse av kandidaten/prosjektet (Beskrivelsen brukes ved nominasjon)

Casefilmer, lenker og annen supplerende dokumentasjon legges ved.

Juryen vurderer først og fremst caset/søknaden utfra svarene på de fem punktene over. Det er derfor viktig at søknadsteksten og dokumentasjonen i sin helhet blir lagt inn i selve portalen, ikke bare som vedlegg. Dere må evne å beskrive caset samt dokumentere målbar effekt.

## HUSK:

Skriv søknaden slik at den passer til kategorien(e) dere søker på.

Lavterskel - intet/ingen sponsorat/event/prosjekt/kampanje er for stort/stor eller lite/liten for å søke



# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

Søkere til Sponsor- og Eventprisen blir bedt om å besvare spørsmål innen fem områder når de leverer en case; *Strategi & Målsetting, Kreativitet & Innovasjon, Gjennomføring, Noe speislet som bør fremheves, Effekt og oppsummering (som brukes ved nominasjon)*

*Les hvert delpunkt nøye.*

**HVA TRENGER JURYEN Å VITE?** – Kontekst og sammenheng (klarlegg prosjektets omfang/unikhet?)

**TYDELIGE FORUTSETNINGER** – Begrunn hvorfor (bakgrunn, problem og hensikt)

**FØLG DEN RØDE TRÅDEN** – Tenk på helheten i innsendelsen (fortelling)

**TENK FORRETNINGSMESSIG** – Juryen ser på resultater og mål





# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

## STRATEGI OG MÅLSETTING

- Beskriv formålet med prosjektet og hvordan målet er knyttet til virksomhetens forretningsstrategi. For eksempel: Bruk av sponing og event som strategiske virkemidler. Hovedmål og delmål for prosjektet i forhold til omsetning, omdømme, merkevarekjennskap- og kunnskap.
- Skill mellom målsettinger og forretningsstrategi i casen. Vær nøye med å beskrive og kvantifisere de fastsatte målene, og med å koble disse til forretningsstrategien. Forretningsstrategien skal være tydelig definert, tidsbestemt og målbar, med fokus på forretningsnytte og/eller samfunnsnytte.

*Eksempel – event/arrangement:*

Målsetting: 9 av 10 ansatte som deltar på internarrangementet skal oppgi at de ser på xx som en attraktiv arbeidsgiver

Forretningsstrategi: Over en periode på tre år skal sykefravær og turnover reduseres med 20%

*Eksempel – sponing:*

Målsetting: 7 av 10 tilskuere skal huske at vi var sponsor for landslaget

Forretningsstrategi: I løpet av 2023 skal vi øke merkekjenningen med 30%

**Før du leverer: Sjekk om strategien og målene er godt forklart, spesielt i forhold til forretningsstrategien.**



# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

## KREATIVITET OG INNOVASJON

Beskriv den kreative ideen som støtter forretningsstrategien og målene, samt innovasjonen som har formet prosjektet. En god kreativ idé og godt håndverk likestilles med innovasjon.

**Før du leverer:** Har du forklart i hvilken grad kreativitet og innovasjon er del av prosjektet, og hvordan dette har bidratt til å nå forretningsstrategien og målene?





# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

## GJENNOMFØRING

Beskriv hvordan dere jobbet for å oppnå målet/målene. Beskriv prosessen fra start til slutt, inkludert delmål. For eksempel: ta gjerne med detaljer om prosjektledelse, kanalstrategi og samarbeid.

**Før du leverer: Vær oppmerksom på om beskrivelsen av prosjektets gjennomføring er i samsvar med mål for prosjektet.**



# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

## ER DET NOE SPESIELT SOM BØR FREMHEVES?

Beskriv hvor bra dere mener dette prosjektet er når man tar hensyn til forutsetningene. For eksempel ved å se på størrelsen på budsjettet, størrelse på prosjektet og/eller objektet, størrelsen på eventbyrået/arrangøren/sponsoren/oppdragsgiveren, og tidspresset osv., i forhold til resultatene. Nevn det dere mener bør vektlegges eller bør få spesielt fokus.



# TENK GJENNOM DETTE FØR DU LEVERER CASE:

## EFFEKT

Vennligst oppgi data som støtter og beviser oppnåelsen av de angitte målene. Dette kan inkludere resultater fra undersøkelser, økonomiske resultater eller andre relevante funn. (maks. 1000 tegn, inkludert mellomrom)

**Før du leverer:** Sjekk at resultater og effekter er tydelig beskrevet, og om de støttes av tilstrekkelige data som underbygger oppnåelsen av oppgitte mål.



# HVORDAN LEGGE INN VIDEO?

Du kan legge til én innebygget (embedded) film i casen. Dette skal være en iFrame som du selv står ansvarlig for å hoste. Portalen håndterer ikke enkeltfiler.

Filmer kan enkelt hostes hos Vimeo, Youtube og andre lignende videotjenester.

Embedkoden/innebyggingskode som legges inn starter med <iframe> og slutter med </iframe>

## Eksempel:

```
<iframe width="560" height="315" src="https://www.youtube.com/embed/heTXkiq1vPk?si=vq916K50BtKQ0HW9" title="YouTube video player" frameborder="0" allow="accelerometer; autoplay; clipboard-write; encrypted-media; gyroscope; picture-in-picture; web-share" allowfullscreen></iframe>
```

Dersom dere ønsker å legge til **flere** filmer, kan disse legges til som eksterne lenker nederst i søknaden.



**LYKKE TIL!**