JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية

21 فبراير – 4 مارس 2027

أبوظبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية

المرجع: 747_28075 **التاريخ:** 21 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** أبوظبي **الرسوم:** GBP 9900

إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية في مستواها المتقدم دورة تدريبية مدتها أسبوعين لمديري الأندية ومديري الاتحادات وقيادات الملاعب والصالات، يبني فيها المشاركون خطة قيادة المنظمة الرياضية التي تجمع عمليات يوم المباراة ودخل الرعاية ورفاه الرياضيين. فالأندية والملاعب باتت تجني من الفعاليات خارج المباريات وحقوق البث والشركاء أكثر مما تجنيه من التذاكر وحدها، مما يتطلب إدارة الملعب كنشاط تجاري طوال العام. تقدم هذه الدورة جوبيتر برايم للتدريب.

لماذا تهم إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية الآن

تشكل ثلاثة ضغوط إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية اليوم. فالرعاة والجهات الناقلة يطلبون أدلة على الجمهور وحقوق تفعيل لا مجرد مساحة للشعار، فتحتاج حزم الشراكة إلى تصميم وقياس. والمشجعون يتوقعون يوم مباراة آمنا ومريحا وخاليا من النقد، بينما يراقب المجتمع المحيط آثار الحشود والضجيج والنقل. ومجالس الإدارة والأعضاء يريدون دخلا موزعا بين الحفلات والمؤتمرات والمقصورات والأكاديميات، حتى لا يفرغ موسم ضعيف الخزينة. الأندية التي توازن هذه المطالب تمول فرقها ومرافقها باستدامة، ومن لا يفعل يبقى معتمدا على دعم المالك. وتستند الدورة إلى ممارسات إدارة سلامة الملاعب المعترف بها ومبادئ HACCP لسلامة الغذاء في تموين الملاعب.

المستفيدون من إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية

- قيادات مسؤولة عن استراتيجية النادي وموازنته وتقاريره إلى مجلس الإدارة
- قيادات تدير عمليات الملاعب والصالات والمجمعات الرياضية
- قيادات تبيع الرعاية والضيافة المميزة وتخدم الشركاء
- قيادات تشرف على رفاه الرياضيين والأكاديميات ومسارات اللاعبين
- قيادات تنسق مسابقات الاتحادات والبطولات المستضافة

تحقق مجموعة قيادة النادي أو الملعب، مثل الرئيس التنفيذي والمدير التجاري ومدير الملعب، أكبر فائدة حين يحضر عدد من أعضائها معا.

قدرات إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية

يغادر المشاركون قادرين على تسعير المقعد والمقصورة وفئة الرعاية ويوم الفعالية بالمنطق التجاري ذاته، مع حماية الرياضيين والمشجعين.

- تقييم مصادر الدخل من يوم المباراة والبث والشركاء والفعاليات غير الرياضية — مجلس إدارة النادي
- تصميم مخزون الرعاية وحزم التفعيل — الشركاء التجاريون
- بناء خطة عمليات يوم المباراة وتنظيم المضيفين — مسؤولو سلامة الملعب
- حساب معدل استغلال المنشأة وربحية الفعاليات — اللجنة المالية
- تحديد معايير رفاه الرياضيين وحمايتهم — المدربون وأولياء الأمور والاتحادات
- عرض خطة قيادة متعددة المواسم — الأعضاء والملاك وشركاء المدينة

مصطلحات إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية الأساسية

- مخزون الرعاية — القائمة الكاملة للحقوق والأصول والمساحات الإعلامية التي يبيعها النادي للشركاء، من القميص إلى المحتوى الرقمي.
- التفعيل — الإنفاق والأنشطة التي يضيفها الراعي إلى حقوقه ليعيش المشجعون الشراكة مباشرة.
- معدل استغلال المنشأة — نسبة الأيام المتاحة التي يستخدم فيها الملعب أو الصالة لفعاليات مدرة للدخل.
- عائد المقاعد المميزة — الدخل المحقق من المقصورات والصالات ومقاعد الضيافة مقارنة بطاقتها.
- حماية الرياضيين — سياسات وإجراءات تحمي الرياضيين الصغار والمعرضين للخطر من الأذى داخل الرياضة.
- التجهيزات المؤقتة للفعالية — الهياكل واللافتات والخدمات المؤقتة التي تضاف إلى المنشأة لفعالية بعينها.

إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية يوما بيوم

اليوم 1: مشهد الأعمال الرياضية

- نموذج مزيج إيرادات النادي — الاعتماد على دخل المباريات مقابل البث
- هياكل الملكية — خيارات الأندية الأهلية والخاصة والمجتمعية
- العلاقة مع الاتحادات والروابط — لوائح المسابقات وتقاسم الإيرادات
- تحديد ملامح شرائح المشجعين — حملة التذاكر الموسمية والجمهور العابر والعائلات
- خريطة محفظة المنشآت — الملعب وميدان التدريب وأصول الأكاديمية

اليوم 2: استراتيجية النادي وقيادة المجلس

- رسالة النادي وفلسفته الرياضية — مواءمة طموحات الفريق والطموحات التجارية
- تشكيل المجلس ولجانه — الرقابة على الإنفاق والمخاطر
- موازنة المواسم المتعددة — تكاليف الفريق مقابل دخل مستدام
- بطاقة الأداء — مقاييس رياضية ومالية ومجتمعية
- خريطة أصحاب المصلحة — الأعضاء والملاك والبلديات والشركاء

اليوم 3: الرعاية ودخل الشركاء

- تدقيق مخزون الرعاية — الحقوق الجاهزة للبيع
- حزم الشركاء المتدرجة — الراعي الرئيسي والرسمي والمورد
- تخطيط التفعيل — تجارب المشجعين التي تجدد العقود
- تقارير تقييم الشركاء — أدلة الوصول إلى الجمهور والعائد
- قواعد حصرية الفئة — تجنب التعارض بين الرعاة

اليوم 4: التذاكر والعضوية والضيافة المميزة

- فئات تسعير التذاكر — تصنيف المباريات والتسعير حسب الطلب
- برامج التذاكر الموسمية والعضوية — الولاء والتدفق النقدي
- عائد المقاعد المميزة — المقصورات والصالات وضيافة يوم المباراة
- ضوابط إعادة بيع التذاكر — العدالة ومنع الاحتيال
- التنبؤ بالحضور — التوظيف والتموين وطلبات المخزون

اليوم 5: عمليات المنشأة وسلامة يوم المباراة

- خطة عمليات يوم المباراة — البوابات والمضيفون وأدوار غرفة التحكم
- نمذجة تدفق الحشود والدخول — أوقات الانتظار ونقاط الاختناق
- إدارة سلامة الملاعب — شروط الترخيص وتمارين الطوارئ
- تموين الملاعب وفق HACCP — سلامة الغذاء عند الأحجام الكبيرة
- جداول صيانة أرضية الملعب والمرافق — سطح اللعب وعمر الأصول

اليوم 6: فعاليات خارج المباريات واستغلال المنشأة

- معدل استغلال المنشأة — ملء الأيام الشاغرة بربحية
- تأجير الحفلات والمهرجانات — التجهيزات المؤقتة وحماية العشب والضجيج
- مبيعات المؤتمرات والولائم — الصالات كمقار للأعمال
- جولات الملعب والمتاحف — التراث كوجهة للزوار
- نموذج أرباح وخسائر الفعالية — قبول الحجوزات أو رفضها

اليوم 7: رفاه الرياضيين ومسارات اللاعبين

- سياسات حماية الرياضيين — حماية الصغار والمعرضين للخطر
- تصميم مسار الأكاديمية — من اكتشاف المواهب إلى الفريق الأول
- علوم الرياضة والدعم الطبي — الأحمال والإصابات والعودة إلى اللعب
- تثقيف اللاعبين — الإعلام والشؤون المالية والنزاهة
- آليات صوت الرياضي — قنوات الملاحظات والتظلم

اليوم 8: المشجعون الرقميون وحقوق البث

- منصات بيانات المشجعين — رؤية موحدة للجمهور
- استراتيجية المحتوى والبث المباشر — القنوات المملوكة واحتياجات الناقلين
- المنتجات والترخيص — إطلاق الأطقم والبيع الإلكتروني
- أساسيات حقوق البث — نماذج البيع الجماعي والفردي
- مقاييس تفاعل المشجعين — الحضور والوصول والإنفاق لكل مشجع

اليوم 9: استضافة البطولات والأثر المجتمعي

- تقييم ملفات الاستضافة — تكاليف الاستضافة مقابل منافع الإرث
- تخطيط عمليات البطولة — الفرق والحكام والاعتماد
- البرامج المجتمعية — مشاريع المدارس والصحة والدمج
- مقاييس استدامة المنشأة — الطاقة والمياه والنفايات لكل فعالية
- الاتصال في الأزمات — الحوادث وتراجع النتائج وانسحاب الرعاة

اليوم 10: ممارسة خطة قيادة المنظمة الرياضية

- تطبيق نموذج مزيج الإيرادات على مستهدفات المواسم المتعددة
- تطبيق حزم الشركاء على مسار مبيعات الرعاية
- تطبيق تحليل الاستغلال على تقويم فعاليات المنشأة
- تطبيق معايير الحماية على مسؤوليات الرفاه
- استكمال خطة قيادة المنظمة الرياضية لاعتماد المجلس

تطبيق إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية بعد الدورة

- قيادة تدقيق لمخزون الرعاية مع الفريق التجاري وتسعير ثلاثة أصول غير مبيعة
- إجراء مراجعة لاستغلال المنشأة في الأشهر الستة المقبلة واقتراح فعاليتين خارج المباريات

أسئلة حول إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية

ما إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية ولماذا تهم الآن؟

هي قيادة دخل النادي وعمليات منشأته ورفاه رياضييه كنشاط واحد. وتهم الآن لأن الرعاة والناقلين والمشجعين يتوقعون المزيد، والأندية التي تعتمد على دخل المباريات وحده تواجه صعوبة في تمويل فرقها ومرافقها.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تدريب إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية؟

يستفيد أكثر الرؤساء التنفيذيون للأندية والمديرون التجاريون ومديرو الملاعب والصالات وقيادات مسابقات الاتحادات. وتستفيد أنت إن كنت مسؤولا عن الإيرادات أو سلامة المنشأة أو مسارات اللاعبين وترفع تقاريرك إلى مجلس أو أعضاء.

كيف تختلف إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية عن دورة حوكمة رياضية؟

تركز دورة الحوكمة على المجالس والأخلاقيات والرقابة. أما هذه الدورة فتضيف المحرك التجاري للنادي أو المنشأة، من الرعاية والتذاكر والضيافة المميزة والفعاليات خارج المباريات وعمليات يوم المباراة، إلى جانب رفاه الرياضيين.

ماذا تعود به من تدريب إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية؟

تعود بخطة قيادة منظمة تضم مستهدفات الإيرادات ومسار مبيعات الشركاء وتقويم فعاليات المنشأة ومسؤوليات الرفاه. وتمنح مجلسك وثيقة واحدة يعتمدها ويتابعها عبر المواسم.

إدارة المنشآت الرياضية والإيرادات التجارية للأندية: الطريق إلى الأمام

توجه خطة قيادة المنظمة الرياضية أولا موازنة الموسم المقبل وتجديدات الرعاية المطروحة. ويستخدمها الرؤساء التنفيذيون والمديرون التجاريون ومديرو المنشآت للاتفاق على المستهدفات والمسؤوليات. وبعد موسمها الأول، تستحق افتراضات مزيج الإيرادات والاستغلال مراجعة جديدة، لأن النتائج في الملعب وصفقات البث والطلب على الفعاليات قد تغير الدخل بسرعة.