



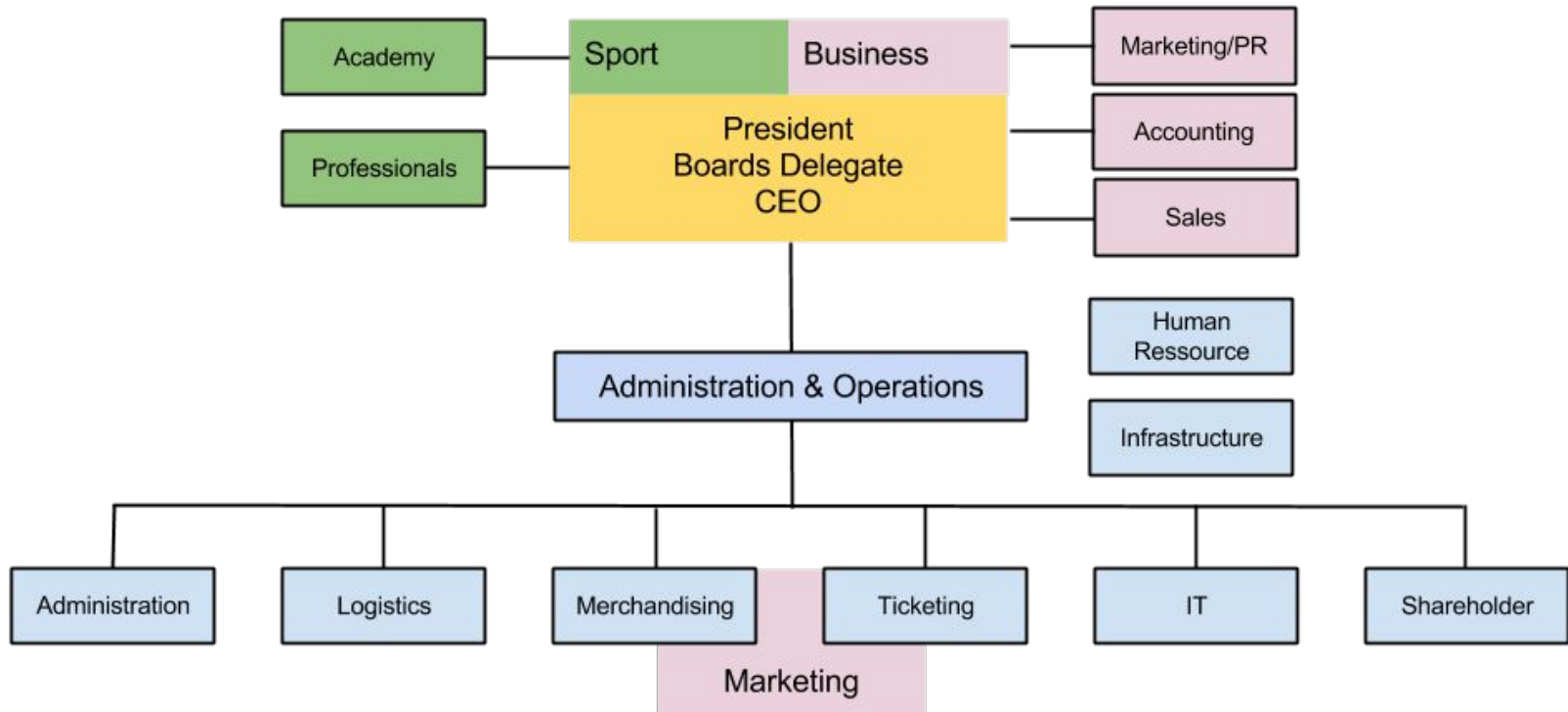
# FC Zürich

Luca Salomon

# Luca Salomon

- 1983 in Zürich geboren
- BA in Management and Economics UZH
- Center for Research in Sports Administration UZH
- Leiter Administration & Spielbetrieb FC Zürich

# FC Zürich



# Administration

- UEFA/FIFA/SFL
- Geschäftsstelle
- Shareholder Services
- Infrastruktur
- IT
- Logistics

# Merchandising/Logistik

- Produktentwicklung
- Fanshop
- Lagerhaltung
- Druckerei

# Ticketing

- Pricing
- POS
- Event Management

# Coaching the Administration

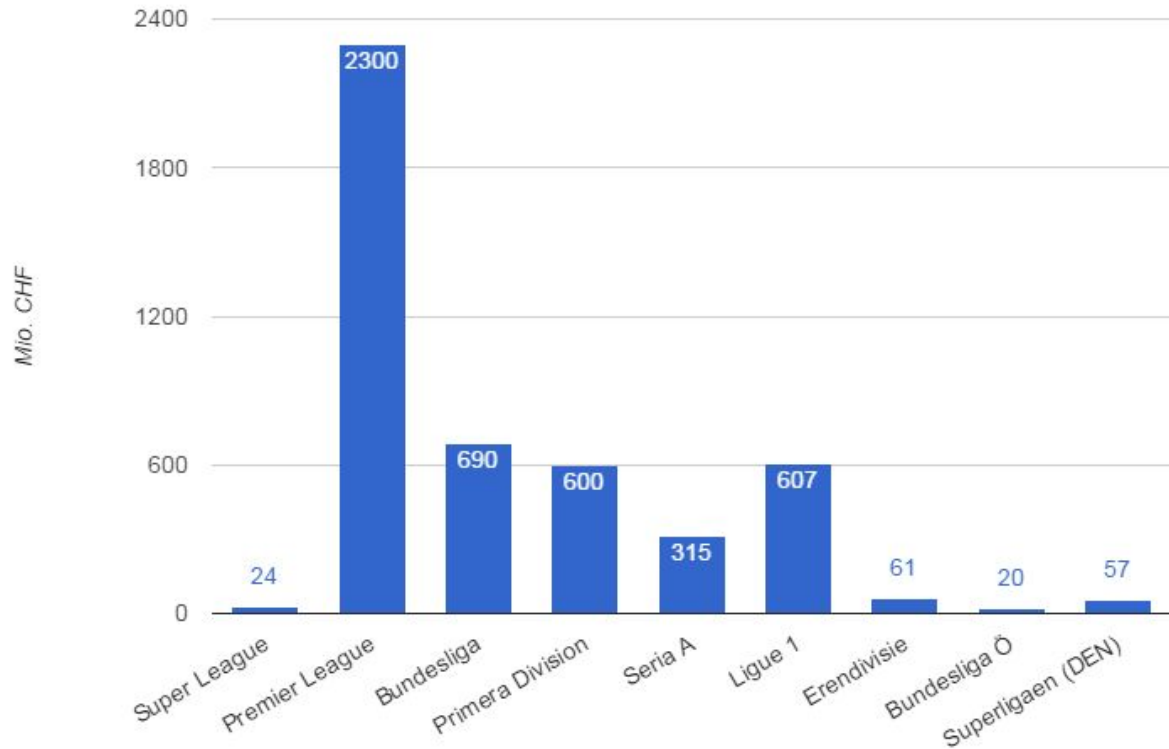
- Die Marke und unser Geschäft verstehen
- Unabhängig vom sportlichen Erfolg werden:
  - Erfolg erfolgreich gestalten
  - Gut verkaufen in schlechten Zeiten
- Teamwork
- das “Fan-sein” ausblenden
- Talente entwickeln

# Football Business

- Was ist das Kerngeschäft?
  - Sport: Talente entwickeln (avoid war for talent)
  - Business: Tickets/Merchandising/Sponsoring
- Attraktiver Fussball und Erfolg sind keine Kernkompetenzen aber wichtige Verkaufsargumente
- Besonderheit: Emotionen!



# Marktumfeld Europa



# klassische und soziale Medien

- Kommunikationskanal verschiebt sich von der Webseite auf die Social Media Kanäle
- Fokus auf (bewegte) Bilder
- Personalaufwand steigt
- hoher Stellenwert, wird von Fans auch geschätzt
- klassische Medien verlieren an Bedeutung

# Treiber

- Champions League
- Europa League
- Transfer Erlös

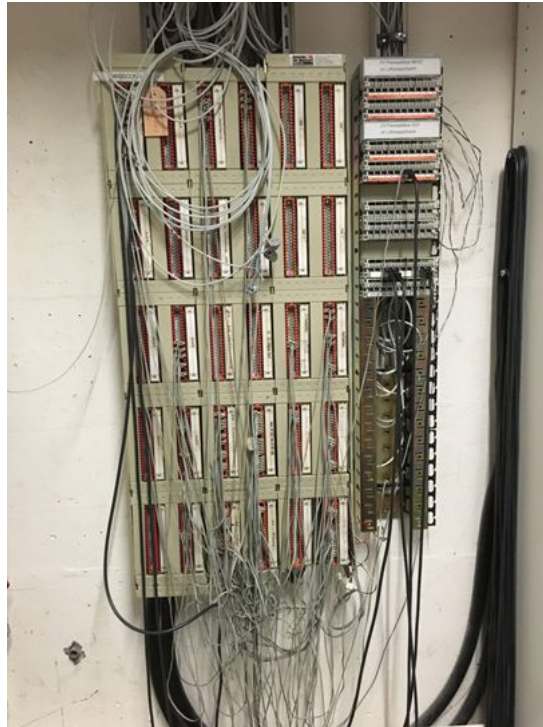
# Prozesse

- Versand Saisonkarten
- Druck Trikots
- Lancierung neuer Merchandising-Produkte
- Organisation Matchtag
- Dokumentation und Information intern

# Change Management am Bsp. IT

- Stabilisierung – seit 2013
- Orientierung – bis jetzt
- Weiterentwicklung – in Zukunft

# orientierungslos...



# Stabilisierung

- Troubleshooting / Datensicherheit
- Schlechte Infrastruktur kostet
- Mittel und Ressourcen sinnvoll einsetzen
- Vertrauen in die IT stärken
- IT als Mittel zum Erfolg

# Entwicklung Social Media

Die täglichen Daten werden in der Zeitzone „Pacific Time“ erfasst.

1 W 1 M 1 Q



Beginn:

29.3.2015



Ende:

2.4.2017



„Gefällt mir“-Angaben für die Seite insgesamt (Stand heute: 127.650)



## BENCHMARK

Vergleiche die Entwicklung deiner durchschnittlichen Performance über einen spezifischen Zeitraum hinweg.

„Gefällt mir“-Angaben für die Seite insgesamt



# Orientierung MarKom

- Nutzung der Social Media Reichweite
- Fokus auf die eigenen Kommunikationskanäle
- Entwicklung neue Webseite, Webshop und App mit «Live Fokus»
- Erfassung von Kundendaten – in verschiedenen Datenbanken

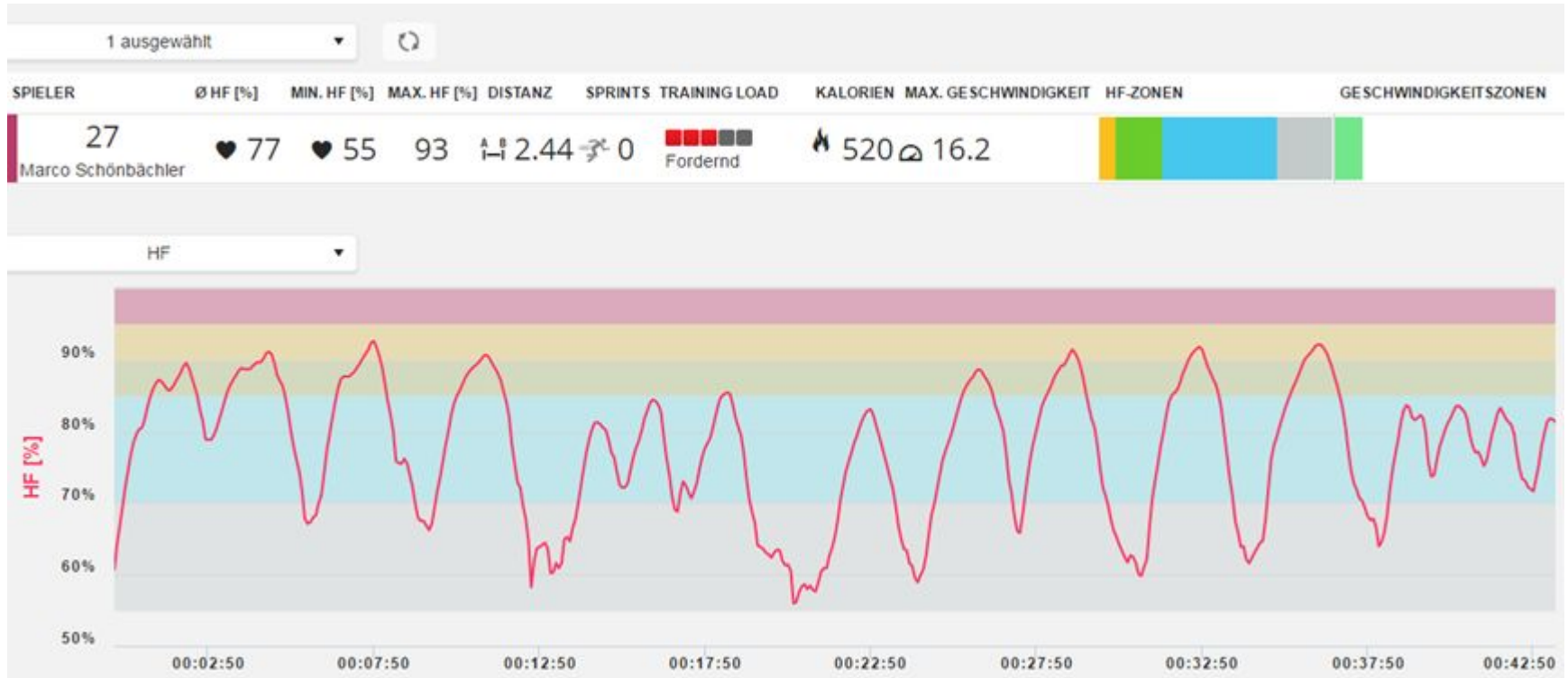
# Orientierung Operations

- Produktivität steigern durch effiziente Infrastruktur
- VoIP-Telefonie
- Prozesse digitalisieren
- IT-Schulung und Austausch Know-How
- Intranet

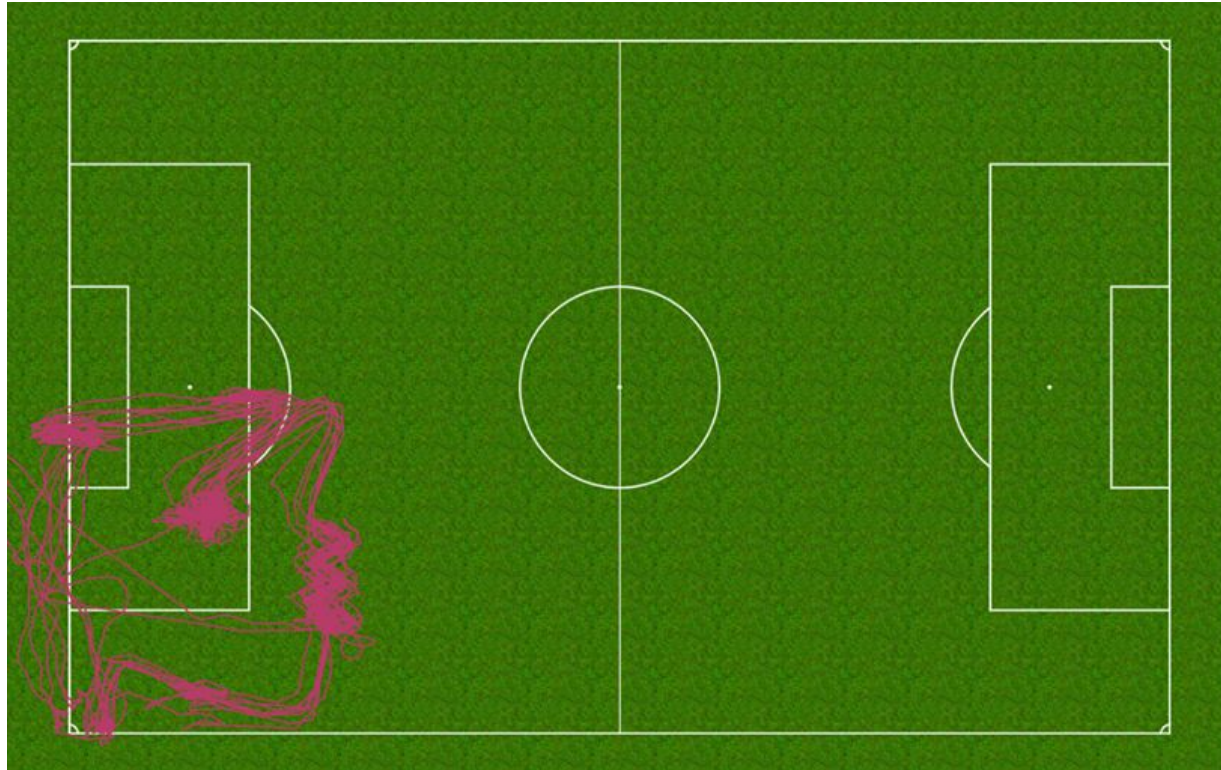
# Orientierung Sport

- Trainingsplanung und Dokumentation
- Matchvorbereitung
- Performance Analyse
- Spielerdossier (Leistungen, Verletzungen)
- Video Analyse
- Scouting

# Performance Analyse



# Performance Analyse



# Herausforderungen für die Zukunft

- Vernetzung von Kundendaten, Leistungsdaten und anderer Informationen
- Verfügbarkeit der Daten immer und überall
- Monetarisierung Social Media
- Digitale Werbung
- eTickets
- eSports

Danke für die Aufmerksamkeit.