

Uudenkaupungin kaupungin ja Korihaiden välinen yhteistyösopimus

Liite sopimukseen

Markkinointi sosiaalisen median kanavissa

Sopimuksen mukaisesti Uudenkaupungin Korihait markkinoi itseään ja pelejään sosiaalisessa mediassa ja tuo tätä kautta näkyvyyttä Uudenkaupungin kaupungille sekä kaupungin matkailutoimella käyttämällä päivityksissään aihetunnisteita: #uusikaupunki, #visituusikaupunki, #ukilife sekä merkkauksia @cityofuusikaupunki ja @visituusikaupunki

Uudenkaupungin Korihait seuraa sosiaalisen median näkyvyyttään ja raportoi siitä kaupungille kaksi kertaa vuodessa. Raportointi toteutetaan korihaiden ja kaupungin markkinoinnin yhteisessä palaverissa, jossa samalla käydään tarvittaessa läpi toimenpiteitä sosiaalisen median näkyvyyden kehittämiseksi. Korihait sitoutuu omalta osaltaan toteuttamaan yhdessä määritellyt toimenpiteet.

Näkyvyys pelimatkoilla

Korisliigaa pelataan yhteensä kahdentoista, pääsääntöisesti eri kaupunkeja edustavien joukkueiden kesken. Yksi joukkue pelaa runkosarjassa ja joko ylemmässä tai alemmassa jatkosarjassa yhteensä 32 peliä, joista puolet vieraspaikkakunnilla.

Joukkueen liikkumista hyödynnetään Uudenkaupungin markkinoinnissa nostamalla kaupungin näkyvyyttä vieraspeleissä. Vieraspeleihin joukkue kulkee linja-autolla, jossa pelimatkojen ajan Uusikaupunki on esillä.

Yhteistyösopimuksen laajempi hyödyntäminen

Yhteistyösopimuksessa erikseen määriteltyjen, Uudenkaupungin kaupungin näkyvyyttä ja asukas-yhteistyötä edistävien toimenpiteiden lisäksi sopimuksen puitteissa on mahdollista toteuttaa myös muita, erikseen sovittavia tapahtumia ja markkinointitoimenpiteitä sen mukaan, kun uusia tarpeita ja ideoita syntyy.

Korihait on sopimuksen pohjalta velvoitettu aina toteuttamaan ja/tai avustamaan kaupungin markkinointitoimenpiteitä siltä osin, kun siitä ei synny merkittäviä rahallisia tai ajallisia kustannuksia. Lisäksi korihait on velvoitettu neuvottelemaan myös kaikista sellaisista sopimuksessa erikseen mainitsemattomista toimenpiteistä, joiden kustannuksista on sovittava erikseen.

Sopimuksen toteutusta seurataan säännöllisillä tapaamisilla kaksi kertaa vuodessa. Winteriin siirtyminen tuo mukanaan uusia mahdollisuuksia yhteistyön tarkistukseen täsmentämiseen jo tulevan kauden lopulla ja uusia yhteistyömahdollisuuksia tämän osalta käydään yhdessä läpi. Kaikki uudet markkinoinnin yhteistyötoimenpiteen katsotaan kuuluvaksi jo olemassa olevaan sopimukseen.