الأمور التي يجب مراعاتها عند التسويق في المجال الرياضي:

هناك نقاط عدة يجب مراعاتها عند الشروع في عملية التسويق الرياضي وقد لخصتها (**منى عبد العزيز ٢٠٠٣**) بالآتي:

١- ضرورة ايجاد عمليات التسويق الرياضي في المؤسسات الرياضية المختلفة.

٢- وضع موازنة خاصة بالتسويق الرياضي بالمؤسسة الرياضية.

٣- وجود قاعدة أو مركز معلومات عن الشركات أو الهيئات المسوّقة بالمؤسسة.

٤- وجود دراسات تقويمية لكل بطولة أو منافسة رياضية.

٥- وجود قاعدة أو مركز معلومات عن البطولات والمناسبات الرياضية في المؤسسة الرياضية.

٦- وجود دراسات وبحوث للتسويق الرياضي لتطوير خططه بالمؤسسة الرياضية.

٧- تحديد أو وضع برنامج زمني لأنشطة التسويق الرياضي في المؤسسة الرياضية.

٨- وضع برنامج للإعلانات للبطولات بالمؤسسة الرياضية.

٩- وضع وسائل تنشيط المبيعات بالنسبة للمستفيدين من المؤسسة الرياضية.

١٠- وضع وسائل تنشيط المبيعات بالنسبة للتوزيع من المؤسسة الرياضية.

١١- وضع خطة للتسويق الرياضي ضمن التخطيط العام للمؤسسة الرياضية.

١٢- وضع أهداف التسويق الرياضي ضمن أهداف المؤسسة الرياضية.

١٣- وجود كوادر تسويقية متخصصة.