

ueno bank
5i50®

TRIATHLON

ENCARNACIÓN - PARAGUAY

S P O N S O R S H I P

THE
IRONMAN®
GROUP

THE IRONMAN® GROUP
5150 TRIATHLON

PROCESO Y POLITICAS COMERCIALIZACIÓN SPONSORS

Proceso, Lineamientos y Políticas de Venta de Patrocinios IRONMAN 5150 Paraguay

1. Objetivo del Proceso

Definir un marco estratégico y operativo para la comercialización de patrocinios oficiales y espacios en el IRONMAN Village (Expo), asegurando el cumplimiento de los lineamientos de la marca, maximizando la rentabilidad y garantizando la experiencia premium del evento.

2. Proceso de Ventas

Fases del Proceso Comercial

1. Identificación y Prospección de Clientes

- Elaborar una lista inicial de prospectos, enfocada en marcas con afinidad al público objetivo del evento.
- Segmentar por categorías relevantes como:
 - Nutrición y bebidas deportivas
 - Tecnología y wearables
 - Salud y bienestar
 - Indumentaria y equipamiento deportivo
 - Turismo y hospitalidad
- Actualizar la lista de prospectos semanalmente con el estatus de cada cuenta.

- Semanalmente se acordará las cuentas que el promotor de ventas estará atendiendo, y antes de atender a un prospecto deberá acordar con Rebelocity.
 - Verificar si los prospectos caen en alguna de las categorías restringidas para hacer una estrategia específica para estos casos.
2. **Primera aproximación y presentación de propuesta**
- Contacto inicial con el tomador de decisiones de cada empresa.
 - Presentación del **dossier de patrocinio**, destacando:
 - **Oportunidad de exposición** (nacional e internacional).
 - **Perfil del atleta y alcance del evento** (ingreso medio de USD 136,000, viajeros frecuentes, alto nivel educativo y poder adquisitivo).
 - **Opciones de visibilidad en la competencia y en el IRONMAN Village.**
 - **Impacto mediático del evento** (radio, TV, prensa, redes sociales, newsletters, sitio web oficial).
3. **Negociación y Cierre**
- Identificación de necesidades específicas del sponsor.
 - Ajustes dentro de las opciones **Gold o Silver**, asegurando que cumplan con las restricciones de la marca.
 - Firma de contrato, garantizando:
 - **Validación de uso de imagen y activaciones especiales** con los organizadores.
 - **Cumplimiento de categorías restringidas.**
4. **Ejecución y Seguimiento**
- Coordinación de la activación de cada patrocinador conforme a las **pautas del evento**.
 - Supervisión de la presencia de marca y entrega de los beneficios acordados.
 - Reporte de resultados post-evento con métricas clave (ROI, impresiones, alcance, engagement).
-

3. Lineamientos y Políticas de Venta

Cumplimiento de las Políticas de Patrocinio de IRONMAN

- Respeto a las categorías restringidas (marcas que entren en conflicto con valores de la competencia o patrocinios existentes).
- Exclusividad por categoría solo para patrocinadores Gold.
- Aprobación previa de cualquier activación especial en el evento.
- Uso limitado del logo del evento únicamente para patrocinadores oficiales.
- Cuidar que no se dé el AMBUSH Marketing por patrocinadores no autorizados o la promoción de otras marcas no autorizadas de sponsors oficiales.

Reporte Semanal

El representante deberá entregar un reporte semanal que incluya:

- Lista de prospectos y estatus de cada cuenta (contactado, en negociación, cerrado, rechazado).
- Avances en ventas y proyecciones de cierre.
- Feedback del mercado y oportunidades detectadas.
- Recomendaciones estratégicas para mejorar la conversión de clientes.

4. Estrategia de Captación y Diferenciación

- Posicionamiento del IRONMAN como una marca aspiracional, ideal para empresas que desean asociarse con salud, alto rendimiento y exclusividad.
- Enfoque en el valor tangible e intangible del patrocinio, mostrando cómo se traduce en visibilidad, engagement y posicionamiento de marca.

Categorías restringidas

LICENSEE's Rights to Sell Sponsorships	
<u>Open Categories</u>	LICENSEE may sell Event sponsorships in the Open Categories .
<u>"Energy/Hydration Category":</u> • Energy Bars • Energy Candy • Energy Drinks • Energy Gels • Performance/Sports Drinks (whether in ready-to-drink, concentrate, tablet or powder form, and whether carbonated or non-carbonated) • Recovery Nutrition • Recovery Protein • Water	LICENSEE shall not sell sponsorships (or at the Events allow to be distributed products) in Energy/Hydration Category, Each such LICENSEE-obtained sponsorship will be subject to IRONMAN's prior written approval, which approval will not be unreasonably withheld.

"Restricted Category 1":

- Airlines
- Automobiles, electric vehicles, electric buses, and electric scooters
- Bikes, bike components, bike trainers, bike parts (including pedals), bike devices (including computers, GPS devices, power meters, and any other connected devices)
- Bike wear (including technical bike apparel, helmets, and footwear)
- Coaching education/certification
- Nutrition supplements
- Running Wear (including footwear and apparel)
- Swim Wear (including wetsuits, swim caps, and swim goggles)
- Compression Wear
- Eyewear and related accessories
- Hand/wrist devices including watches, global positioning devices (GPS) and any other connected devices
- Heart Rate Monitors
- Treadmills
- Recovery Devices and Wearables including ice-based products, vibration & percussive massage, heat/cold/thermal wearables, contrast therapy, compression (e.g., pneumatic boots), vibration rollers/balls/sticks, handheld meditation, TENS & stim devices
- Photography Services
- Event registration or transaction processing software/services
- Digital virtual multisport software/platforms, including training apps and plans, including swimming, cycling and/or running.
- Timing Services
- Travel Booking Services, Tour Operator Services, Athlete Premium Experiences, and Training Camps (whether multi-sport or single discipline)

LICENSEE shall not sell sponsorships in Restricted Category 1.

One exception is:

Upon and after 240 days prior to the Event, if IRONMAN has *not* secured a sponsor to provide such Event with Swim Caps *for distribution to athletes at the Event*, then:

- i. LICENSEE will have the right, subject to the terms of this Agreement and with respect to that year's Event (*i.e.*, such year's Event and only the 240 day period leading up to such year's Event)), to obtain a third-party Swim Cap sponsor (whether or not a Preferred Multi-Event Sponsor) solely with respect to Swim Caps; and
- ii. IRONMAN will not receive any revenues from such sponsorship.

Each such LICENSEE-obtained Swim Cap sponsorship will be subject to IRONMAN's prior written approval, which approval will not be unreasonably withheld.

<u>"Restricted Category 2":</u> • Alcohol malt beverage and non-alcohol malt beverages • Charities • Financial Services, Wealth Management, Cryptocurrency & Life Insurance • Online Fundraising Platform	LICENSEE shall not sell sponsorships in Restricted Category 2, <u>except</u> as follows: <u>Right of First Refusal.</u> Subject to IRONMAN's prior written approval (and only if IRONMAN has a Preferred Multi-Event Sponsor in the applicable product category),
---	--

ueno bank

5i50®

TRIATHLON

ENCARNACIÓN - PARAGUAY