**RETNINGSLINJER FOR INNTEKTSBRINGENDE ARBEID**

Alt inntektsbringende tiltak skal godkjennes av daglig leder.

**Sponsorer til lag:**

1. For å ha en helhetlig kontroll styrer klubben alle rettigheter rundt arbeidet av sponsing av lag, draktsett, klubbkolleksjon og salg av reklame.
2. Lagene kan innhente sponsorer til inntekt for eget lag med følgende profilering:
	1. Klubbgenser, treningstrøye, reisegenser, spillershorts og strømper.
	2. Det forutsettes at sponsor ikke er i konflikt med eventuelle eksklusive klubbpartnere.
3. Alle sponsorer som lagene henter inn, skal faktureres av IK Junkeren.
	1. Med bakgrunn i at sponsor får benytte klubbens navn og logo, fordeles inntektene som følger: 80% av sponsorinntekten går til laget og 20% til klubbens barne og ungdomsavdeling.

**Salgsdugnader:**

IK Junkeren er avhengig av engasjerte foreldre og støttespillere, og vi som klubb ønsker å spille på lag med de mange som bidrar til at barn og unge i klubben skal ha gode forutsetninger for sin aktivitet. Vi har derfor noen enkle kjøreregler for dugnader, samt noen ferdige dugnadsløsninger lagene kan benytte seg av.

1. **Man må skille mellom klubbdugnader og lagsdugnader.**
	1. Inntektene fra klubbdugnader går med til å dekke utgifter klubben har med aktiviteten til barn og unge i klubben. Det er for eksempel leie av treningsfasiliteter, utstyr, avgifter til krets og forbund, dommere, klubbhus, mm.
	2. Inntektene fra lagsdugnader går direkte til lagets konto for å dekke utgifter som kun det laget har. Det er primært utgifter knyttet til deltakelse i turneringer, sosiale tilstelninger og eventuelt noe ekstra felles lagsbekledning (typ treningsklær, reisegenser, etc.)
	3. Lagsdugnader skal ikke prioriteres foran klubbens dugnader, de kommer i tillegg til klubbens dugnader.
2. **I perioden klubben har salgsdugnad skal det ikke gjennomføres egne salgsdugnader i lagene.**
	1. I 2024 gjennomføres det klubblotteri 1-31. mars og 50/50 lotteri (50% av inntektene går til klubb og 50% til laget som selger) fra 20. august – 20. september.
3. **Klubben har ferdige maler for følgende salgsdugnader:**
	1. Salg av toalettpapir/tørkepapir
	2. Peppes pizzalodd
		1. Premier (gavekort) må laget selv kjøpe inn hos Peppes.
		2. Kontaktperson Rolf Hakkim: Tlf: 982 34 108, epost: dl306@peppes.no
	3. Gjennom Spond kan man selge digitale skrapelodd. De er enkle å administrere, men man må være obs på at ca. 1/3 av inntektene går bort i avgift til Spond.

**Salg av toalettpapir/tørkepapir fra NorEngros**

* Lagets dugnadsansvarlig/kontaktperson tar kontakt med NorEngros.
* NorEngros registrerer kunden (laget) etter hvert som de tar kontakt. Mange lag er allerede registrert, men kundekort må oppdateres.
* Ansvarlig for laget sender epost til Vidar Stormo, så oppdaterer de kundeinformasjon.
* Faktura fra NorEngros sendes til ansvarlig for laget når antall sekker er avklart.
* Papir kan da hentes i NorEngros åpningstid 08-16 mandag til fredag.
* Alle lagene må forholde seg til felles utsalgspris i klubben. Salgsprisene er:
	+ Toalettpapir kr. 450,-
	+ Kjøkkenpapir kr. 450,-
* Papirets spesifikasjon er beskrevet her:





****

**Pizzalodd, Junkeren «LAGETS NAVN»**

Navn spiller:

**25,- pr lodd**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NR** | **Navn og telefonnummer** | **NR** | **Navn og telefonnummer** |
| 1 |  | 21 |  |
| 2 |  | 22 |  |
| 3 |  | 23 |  |
| 4 |  | 24 |  |
| 5 |  | 25 |  |
| 6 |  | 26 |  |
| 7 |  | 27 |  |
| 8 |  | 28 |  |
| 9 |  | 29 |  |
| 10 |  | 30 |  |
| 11 |  | 31 |  |
| 12 |  | 32 |  |
| 13 |  | 33 |  |
| 14 |  | 34 |  |
| 15 |  | 35 |  |
| 16 |  | 36 |  |
| 17 |  | 37 |  |
| 18 |  | 38 |  |
| 19 |  | 39 |  |
| 20 |  | 40 |  |

**Premien er et gavekort på Peppes Pizza til en verdi av 250,-.**

Vinneren vil bli kontaktet per telefon. All inntekt går til «LAGETS NAVN».

