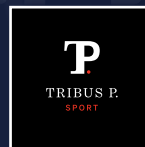




หนึ่งทีม หนึ่งฝัน



โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ



หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซี

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีเป็นสโมสรฟุตบอลไทย ตั้งอยู่ในจังหวัดสระบุรี ซึ่งอยู่ในเขตภาคกลางของประเทศไทย ก่อตั้งในปี 2559 จังหวัดสระบุรีนั้นถือเป็นประตูสู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 100 กิโลเมตร

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีเป็นทีมที่เล่นในลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2 (ภาคกลาง) ซึ่งเป็นการแข่งขันฟุตบอลลีกระดับที่ 3 ของประเทศไทย โดยตั้งเป้าที่จะจบฤดูกาลด้วยตำแหน่งอันดับ 1 ใน 4 ทีมแรกและมีสิทธิ์เข้าไปร่วมการแข่งขันไทยลีกระดับอาชีพซึ่งจะเริ่มขึ้นในปี 2560

รายการแข่งขันชิงแชมป์รูปแบบใหม่นี้จะมีทีมเข้าร่วมแข่งขันจาก 32 สโมสร และจะช่วยเพิ่มจำนวนสโมสรฟุตบอลระดับอาชีพทั้งหมดภายในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจาก 34 ทีมเป็น 68 ทีม โดยเป็นส่วนหนึ่งของแผนการของสมาคมฟุตบอลแห่งประเทศไทยที่จะขยายฟุตบอลระดับอาชีพของประเทศ

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีเป็นสโมสรของบริษัท ไทรนูส์ พี สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นเอเจนซีการตลาดฟุตบอลและกีฬาชั้นนำ โดยมีฐานอยู่ในเอเชียและยุโรป และพึ่งซื้อทีมสโมสร Séwé Sport de San-Pédro จากประเทศไอวอรีโคสต์เมื่อไม่นานมานี้

เรามอบโอกาสมากมายในการสนับสนุนและร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจให้แก่ธุรกิจต่างๆ ที่ต้องการผนวกเอาแนวความคิดด้านการตลาดของตนเองเข้ากับสระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีบนเส้นทางสู่ระดับสูงสุดของฟุตบอลไทย ได้แก่: ผู้สนับสนุนหลัก, ผู้สนับสนุนร่วมของสโมสร, พันธมิตรอย่างเป็นทางการ และสื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการ

ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของสโมสรฟุตบอลสระบุรีทีอาร์ยู – ด้วยการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับเรา

สรุปข้อมูล

ชื่อเต็ม	สโมสรฟุตบอลสระบุรีทีอาร์ยู
ฉายา	เทพกริฟฟิน
คำขวัญ	หนึ่งทีม หนึ่งฝัน
ปีที่ก่อตั้ง	พ.ศ.2559
สนามเหย้า	สนามกีฬากลางสระบุรี
ความจุ	6,000 ที่นั่ง
สนามฝึกซ้อม	โรงเรียนฝึกสอนฟุตบอล อ.มวกเหล็ก อุทยานแห่งชาติเขาใหญ่
แฟนคลับ	Saraburi Fight
ผู้สนับสนุนเสื้อกีฬา 2559	เปียร์ซัง / ไทยเบฟ
สีเสื้อ	ชุดเหย้า - เสื้อและกางเกงสีน้ำเงิน / ชุดเยือน - เสื้อและกางเกงสีขาว
ผู้จัดการทีม	กฤติน อัครถาวร
หัวหน้าผู้ฝึกสอน	Moulay Azzeggouarh





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

แพ็คเกจสำหรับการสนับสนุน

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซี ได้จัดเตรียมแพ็คเกจเพื่อรองรับระดับความต้องการที่แตกต่างกันดังนี้:

ระดับที่ 1: ผู้สนับสนุนหลัก

- ผู้สนับสนุนหลักชุดแข่ง

ระดับที่ 2: ผู้สนับสนุนร่วมของสโมสร

- ผู้สนับสนุนร่วมอย่างเป็นทางการไม่เกิน 4 รายจากธุรกิจที่ไม่ได้เป็นคู่แข่งซึ่งกันและกัน รวมถึงผู้ผลิตอุปกรณ์กีฬา

ระดับที่ 3: พันมิตรอย่างเป็นทางการ / สื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการ

- พันมิตรอย่างเป็นทางการจากธุรกิจต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้การสนับสนุนทางด้านธุรกิจและสื่อแก่ทางสโมสร รวมถึงพันธมิตรอย่างเป็นทางการในธุรกิจดังต่อไปนี้:

สายการบิน

ยานยนต์

ธนาคารและบริการทางการเงิน

เบียร์

เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม

ธุรกิจขนส่ง

สถานที่ท่องเที่ยว

การสื่อสารเคลื่อนที่

บริษัทจัดหางาน

เครื่องดื่มสำหรับนักกีฬา / เครื่องดื่มอื่นๆ

บริการจำหน่ายบัตร

การเดินทาง & การท่องเที่ยว

- สื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการไม่เกิน 10 ราย - ทีวี / วิดีโอ / สิ่งพิมพ์ / อินเทอร์เน็ต

การโฆษณา

นอกเหนือจากแพ็คเกจการสนับสนุนสโมสรดังกล่าวข้างต้นแล้ว แปรนต์ของธุรกิจต่างๆ ยังสามารถใช้ประโยชน์จากแพ็คเกจโฆษณาร่วมกับสระบุรีทีอาร์ยูเอฟซี เช่น การโฆษณาในบริเวณโดยรอบและการโฆษณาผ่านบิลบอร์ด

ผู้สนับสนุน

ผู้ให้การสนับสนุนทีมในปัจจุบัน

- เปียร์ซัง / ไทยเบฟ
- ร้านอุปกรณ์กีฬาฟุตบอล "อารี (ARI)"
- HISO
- ข้าวตรา "บัวสวรรค์"
- ยาง "วี รับเบอร์"





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

เหตุผลที่ควรเข้าร่วมสนับสนุน สโมสรที่อาร์ยูเอฟซี?

ผู้สนับสนุนจะได้ประโยชน์จากการร่วมเป็นพันธมิตรในหลายๆ ด้าน ซึ่งรวมถึง:

ประชาสัมพันธ์แบรนด์และช่วยเสริมภาพลักษณ์ - โอกาสในการผสมผสานกิจกรรมการตลาดเข้ากับสโมสรและวงการฟุตบอลไทย - โดยเชื่อมโยงกับแบรนด์ของสโมสรที่อาร์ยูเอฟซี และนักเตะชั้นนำซึ่งจะช่วยเป็นแบบอย่างให้แก่เยาวชนไทย

สื่อและประชาสัมพันธ์ - สื่อระดับชาติ ระดับภูมิภาค และระดับโลก - สโมสรที่อาร์ยูเอฟซี กำลังเป็นที่จับตามอง พันธมิตรสามารถใช้โอกาสนี้เพื่อประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของตนผ่านข่าวประชาสัมพันธ์ โดยทำงานร่วมกับสโมสรดาวรุ่งของวงการ สโมสรที่อาร์ยูเอฟซีมีแฟนคลับติดตามบนเฟซบุ๊กมากกว่า 12,800 คน และกำลังเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ!

ทำการตลาดเข้าถึงกลุ่มผู้ชมกีฬาฟุตบอล - สโมสรที่อาร์ยูเอฟซีเป็นสโมสรฟุตบอลใหม่ที่สามารถเป็นสื่อกลางขับเคลื่อนธุรกิจให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นแฟนกีฬาฟุตบอล นอกจากนี้ นักเตะของสโมสรและเจ้าหน้าที่ยังสามารถให้สัมภาษณ์ มอบชื่อของตนเองให้ใช้ในแคมเปญ และการประชาสัมพันธ์ได้อีกด้วย

การสร้างเครือข่ายและการรับรอง - ผู้สนับสนุนสามารถร่วมมือกับสโมสรในการมอบความบันเทิงให้กับกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจ เช่น ลูกค้า ผู้จัดการ และพนักงาน สโมสรที่อาร์ยูเอฟซีสามารถสร้างสรรคกิจกรรมเฉพาะให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าในสนามแข่งขันได้ ด้วยกิจกรรมเช่นนี้ พันธมิตรธุรกิจและแขกรับเชิญจะสัมผัสถึงความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นกับสโมสร

สนับสนุนอนาคตของฟุตบอลในเอเชีย - หลักสูตรการฝึกอบรมฟุตบอลจะช่วยให้ค้นพบนักฟุตบอลรุ่นใหม่ที่มีพรสวรรค์

การตลาดเชิงประสบการณ์ - การแจกสินค้าตัวอย่าง

ความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร (CSR) - ช่วยส่งเสริมกีฬาฟุตบอลและสร้างแบบอย่างที่ดีให้แก่คนรุ่นใหม่

การตลาดผ่านสินค้าที่ระลึก - โอกาสในการผลิตสินค้าที่ระลึกโดยใช้แบรนด์ร่วมกัน เช่น เสื้อยืด ผ้าพันคอ หมวกแก๊ป เสื้อแจ็กเกต ฯลฯ

โอกาสอื่นๆ สำหรับการประชาสัมพันธ์ - สโมสรที่อาร์ยูเอฟซีมีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะรับฟังความต้องการของพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพสูงสุด





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

ฟุตบอลในเอเชีย

การแข่งขันฟุตบอลพรีเมียร์ลีกของประเทศอังกฤษถือว่าเป็น "รายการโชว์ที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในโลก" ถ้ายกยอดไปยังผู้ชมมากกว่า 600 ล้านคน ในกว่า 200 ประเทศทั่วโลก และเป็นรายการที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในทวีปเอเชีย ในประเทศจีนการแข่งขันและการพรีเมียร์ลีกดึงดูดผู้ชมทางโทรทัศน์เป็นจำนวนมากตั้งแต่ 100 ล้านถึง 360 ล้านคน!!!

เกมการแข่งขันอันสวยงามนี้ ประสบความสำเร็จอย่างมหาศาลในเอเชียและกำลังเติบโตเพิ่มขึ้นด้วยความเร็วที่เพิ่มมากขึ้น การแข่งขัน Chinese Super League เป็นลีกการแข่งขันฟุตบอลที่มีเม็ดเงินหมุนเวียนมากที่สุดในโลก ช่วยขับเคลื่อนตลาดในเอเชียด้วยเม็ดเงินที่สนับสนุนการแข่งขันปริมาณมหาศาลรวมทั้งนักเตะชื่อดังมากมายที่เข้าร่วมการแข่งขันลีกนี้ รวมไปถึง Ramires, Fernandinho, Demba Ba, Tim Cahill และ Gervinho

จำนวนนักเตะระดับคุณภาพที่เพิ่มมากขึ้นในลีกของเอเชีย นับเป็นสิ่งที่ได้เป็นอย่างดีสำหรับธุรกิจฟุตบอลในเอเชีย เนื่องจากสามารถดึงดูดผู้สนับสนุนการแข่งขันรวมทั้งเม็ดเงินเป็นจำนวนมากที่ไหลเข้ามาขงรายการต่างๆ

การที่สมาพันธ์ฟุตบอลแห่งเอเชียกำหนดกฎให้จำกัดจำนวนผู้เล่นต่างชาติที่สามารถมีได้ในแต่ละทีมทำให้สโมสรต่างๆ จำเป็นต้องคัดเลือกและซื้อตัวนักเตะที่มีคุณภาพในระดับสูงเท่านั้น ซึ่งกฎนี้ นับว่าเป็นสิ่งที่ได้เป็นอย่างดีสำหรับลีกการแข่งขันที่เพิ่งเริ่มการพัฒนาเนื่องจากกฎนี้จะทำให้สโมสรฟุตบอลในเอเชียเปิดโอกาสให้กับนักเตะรุ่นใหม่ในประเทศมากขึ้น

ฟุตบอลในประเทศไทย – ข้อเท็จจริง

- ฟุตบอลเป็นกีฬายอดนิยมในเมืองไทย
- คนไทยคลั่งไคล้กีฬาฟุตบอลเป็นชีวิตจิตใจ โดยเฉพาะพรีเมียร์ลีกของอังกฤษ ในปัจจุบันชาวไทยเป็นจำนวนมากเฝ้าติดตามชมการแข่งขันผ่านทางโทรทัศน์ท้องถิ่นและเคเบิลทีวี รวมทั้งเข้าชมการแข่งขันจริงในสนาม
- ด้วยระบบการแข่งขันแบบลีกอาชีพในปัจจุบัน วงการฟุตบอลของไทยกำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ยังผลให้เกิดการพัฒนามาตรฐานของการแข่งขันฟุตบอล ตั้งแต่เยาวชนนับพันคนที่แข่งฟุตบอลไปจนถึงนักเตะชาวไทยซึ่งออกไปร่วมทีมสโมสรต่างประเทศ
- เมื่อไม่นานมานี้ ทีมชาติไทยประสบความสำเร็จในการคว้าชัยชนะการแข่งขันฟุตบอลชิงถ้วยคัพปี 2016 และ AFF Championship ปี 2014
- ประเทศไทยกำลังเดินทางเพื่อความสำเร็จในเกมลูกหนัง และแฟนบอลนับล้านคนกำลังรอคอยอย่างมีความหวัง
- การแข่งขันฟุตบอลอาชีพในเมืองไทยบริหารจัดการโดยสมาคมฟุตบอลแห่งประเทศไทย (FAT)
- ฟุตบอลได้เริ่มเข้ามาในเมืองไทยในปี 2440 และในปี 2459 พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงก่อตั้งสมาคมฟุตบอลแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ขึ้นมา



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล พูล (เข้าช อีส เอเชีย) จำกัด - ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

สมาคมฟุตบอลแห่งประเทศไทย – โครงสร้างของลีกการแข่งขัน

โครงสร้างของลีกการแข่งขันในประเทศไทย ปี 2560

ในปี 2560 ประเทศไทยจะเปิดตัวระบบการแข่งขันฟุตบอลแบบใหม่โดยเป็นการแข่งขันแบบลีกอาชีพ 3 ระดับ ได้แก่ ระดับที่ 1 ไทยลีก, ระดับที่ 2 ดิวิชั่น 1, และระดับที่ 3 แชมเปียนชิพ 32 สโมสร ซึ่งเป็นระดับใหม่

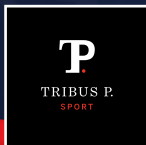
การแข่งขันแบบใหม่นี้จะเพิ่มจำนวนสโมสรระดับอาชีพในประเทศไทยเป็นเท่าตัว จาก 34 สโมสร เป็น 68 สโมสร - นับได้ว่าเป็นการขยายตัวของทีมฟุตบอลอาชีพในประเทศไทยได้เป็นจำนวนมาก

โดยฤดูกาลแข่งขันเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ไปจนถึงเดือนตุลาคมของทุกปี เกมการแข่งขันส่วนใหญ่จะจัดขึ้นในวันเสาร์และวันอาทิตย์ มีเพียงไม่กี่แมทช์เท่านั้นที่แข่งในวันธรรมดา

ระดับ	สถานะ	ชื่อลีก	จำนวนสโมสร
1	อาชีพ	ไทยลีก	18 สโมสร
2	อาชีพ	ดิวิชั่น 1	18 สโมสร
3	อาชีพ	แชมเปียนชิพ	32 สโมสร โซน 1 – 16 สโมสร โซน 2 – 16 สโมสร
4	กึ่งอาชีพ	ลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2	64 สโมสร โซน 1 – 16 สโมสร โซน 2 – 16 สโมสร โซน 3 – 16 สโมสร โซน 4 – 16 สโมสร
5	สมัครเล่น	ลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 3	56 สโมสร กระจายการแข่งขันทั่วทั้ง 8 ลีกภูมิภาค ภูมิภาค 1 – กรุงเทพฯและปริมณฑล – 7 สโมสร ภูมิภาค 2 – ตะวันออก – 7 สโมสร ภูมิภาค 3 – ตะวันตก – 7 สโมสร ภูมิภาค 4 – เหนือ – 7 สโมสร ภูมิภาค 5 – ตะวันออกเฉียงเหนือ – 7 สโมสร ภูมิภาค 6 – ใต้ – 7 สโมสร ภูมิภาค 7 – กลาง – 7 สโมสร ภูมิภาค 8 – กรุงเทพฯตะวันออก – 7 สโมสร



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล พูล (เข้าห อีส เอเชีย) จำกัด – ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

โครงสร้างของลีกการแข่งขันในประเทศไทย ปี 2559

ในปี 2559 สโมสรที่อาร์ยูเอฟซีได้เล่นอยู่ในลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2 ภาคกลาง

ระดับ	สถานะ	ชื่อลีก	จำนวน ของสโมสร
1	อาชีพ	ไทยลีก	18 สโมสร
2	อาชีพ	ดิวิชั่น 1	16 สโมสร
3	กึ่งอาชีพ	ลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2	95 สโมสร กระจายการแข่งขันทั่วทั้ง 8 ลีกภูมิภาค ภูมิภาค 1 - กรุงเทพและปริมณฑล - 11 สโมสร ภูมิภาค 2 - ตะวันออก - 12 สโมสร ภูมิภาค 3 - ตะวันตก - 12 สโมสร ภูมิภาค 4 - เหนือ - 12 สโมสร ภูมิภาค 5 - ตะวันออกเฉียงเหนือ - 15 สโมสร ภูมิภาค 6 - ใต้ - 12 สโมสร ภูมิภาค 7 - กลาง - 11 สโมสร ภูมิภาค 8 - กรุงเทพตะวันออก - 10 สโมสร



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล พูล (เข้าห อีส เอเชีย) จำกัด - ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

ปี 2560

หากสระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีจบการแข่งขันในฤดูกาลโดยอยู่ในอันดับ 4 ทีมแรกของตาราง ก็จะสามารถผ่านเข้าไปร่วมการแข่งขันชิงแชมป์ไทยลีกร่วมกับทีม 4 อันดับแรกจากการแข่งขันระดับลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2 แต่ละลีกรวม 8 ลีก และจะกลายเป็นสโมสรฟุตบอลระดับอาชีพทีมใหม่ของประเทศไทย

ทีมจากสโมสรที่ผ่านเข้ารอบจะมาร่วมแข่งขันลีกแชมป์เป็นอาชีพซึ่งแบ่งการแข่งขันออกเป็น 2 โซน โซนละ 16 ทีม

หากทีมสระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีจบการแข่งขันด้วยอันดับที่ 5 ลงไปก็จะยังคงอยู่ในลีกภูมิภาคโดยอยู่ในโซนหนึ่งในสี่โซนรูปแบบใหม่

การแข่งขันนัดที่เหลือในปี 2559

24/07/2559	เยือน	อยุธยา ยูไนเต็ด
06/08/2559	เหย้า	ชัยภูมิ ยูไนเต็ด
13/08/2559	เยือน	อยุธยา ออร์ริเออร์
20/08/2559	เหย้า	ปทุมธานี ซิตี้ เคอร์รี่
28/08/2559	เยือน	นครสวรรค์
04/09/2559	เหย้า	สิงห์บุรี

ลีกภูมิภาค ดิวิชั่น 2 ภาคกลาง ปี 2559

ทีม	จังหวัด	สนามแข่ง	ความจุ (ที่นั่ง)
อยุธยา	อยุธยา	สนามฟุตบอลราชคราม	1,000
อยุธยา ยูไนเต็ด	อยุธยา	สนามกีฬาเสนาบดี	2,500
อยุธยา ออร์ริเออร์	อยุธยา	สนามกีฬาากลางอยุธยา	6,000
มาแฮร์รี่ชัยภูมิ	ชัยภูมิ	สนาม สพล.ชัยภูมิ	1,957
นครสวรรค์	นครสวรรค์	สนามกีฬาจังหวัดนครสวรรค์	15,000
ปากน้ำโพ เอ็นเอสอาร์ยู	นครสวรรค์	สนามโรงเรียนกีฬาจังหวัดนครสวรรค์	6,000
พานทอง	ชลบุรี	สนาม สพล.ชัยภูมิ	12,000
ทีทียู ปทุมธานี	ปทุมธานี	สนามกีฬาากลาง มรท.วไลยอลงกรณ์	1,000
สระบุรีทีอาร์ยู	สระบุรี	สนามกีฬาากลางสระบุรี	6,000
สิงห์บุรีบางระจัน	สิงห์บุรี	สนามกีฬาากลางสิงห์บุรี	3,450
อุทัยธานีฟอเรสต์	อุทัยธานี	สนามกีฬาากลางอุทัยธานี	4,500





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

ผู้เล่น ปี 2559

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซีมีผู้เล่นกว่า 20 คน ซึ่งมีความแข็งแกร่งและมากด้วยประสบการณ์ในทุกตำแหน่ง

ชื่อ	หมายเลข	ตำแหน่ง
คาสโนว่า	1	ผู้รักษาประตู
อภิวัฒน์	34	ผู้รักษาประตู
เดชาวัฒน์	12	ผู้รักษาประตู
นพพล	2	กองหลังตัวกลาง
DOUKOURE	24	กองหลังตัวกลาง / กองหลัง กองกลาง
พลวัต	23	แบ็คขวา / กองหลังตัวกลาง
ภูวภัท เนตรทิพย์	20	แบ็คซ้าย / กองหลังตัวกลาง
สุรชัย	13	แบ็คซ้าย / แบ็คขวา
ณัฐพล	3	แบ็คซ้าย
อาทิตย์	22	แบ็คขวา / ปีกขวา
เกริกพล	15	แบ็คขวา / กองหลังตัวกลาง
อภิชาติ	40	กองหลังตัวกลาง / แบ็คขวา
อธิคม	32	กองกลางตัวกลาง / กองหน้า
วรวัช	6	กองหลัง กองกลาง
หัตถ์นัย	31	กองหลัง กองกลาง / กองกลางตัวกลาง

ชื่อ	หมายเลข	ตำแหน่ง
ชนะวิทย์	4	กองกลางตัวกลาง / กองหน้า
แกรี่	28	ตัวรุก
ชัยสิทธิ์	8	กองหลัง กองกลาง / กองกลางตัวกลาง
ถิรนัย	21	ปีก / กองหน้า
ณัฐดนัย	11	ปีก / กองหน้า
วันเฉลิม	33	ปีก / กองหน้า
พงษ์ปัญญาธร	19	ปีก
เอกภาพ	10	กองกลางตัวกลาง กองกลาง
วีระศักดิ์	27	กองกลางตัวกลาง กองกลาง / ตัวรุก กองกลาง
อนุชิต	17	กองกลาง
พิสิทธิ์	16	ปีก / กองกลาง
วสันต์	7	กองหน้า / ปีก
AKIBU	14	กองหน้า / ปีก
คมสันต์	9	กองหน้า / ตัวรุก กองกลาง
เบน	39	กองกลาง / ปีก





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

การแข่งขัน

ปี 2560 สระบุรีที่อารียูเอฟซีจะลงเล่น 30 นัดในฤดูกาลแข่งขัน รวมถึงการแข่งขันในเกมส์ลีกนัดเหย้า 15 นัด นัดเยือน 15 นัด ตลอดจนการแข่งขันชิงถ้วยรางวัลและนัดกระชับมิตรด้วย

สนามกีฬาากลางสระบุรี

สนามกีฬาากลางสระบุรีสามารถจุผู้ชมได้ 6,000 ที่นั่ง เป็นสถานที่ที่ดียิ่งในการทำตลาดด้วยการสร้างประสบการณ์

เป็นสนามกีฬาอเนกประสงค์ที่ประกอบด้วยอัฒจันทร์ชั้นเดียวขนาดใหญ่สองอัฒจันทร์ในแต่ละข้างของที่นั่งนักเตะ

โรงเรียนฝึกสอนฟุตบอล

สระบุรีที่อารียูเอฟซีวางแผนจะสร้างโรงเรียนฝึกสอนฟุตบอลสำหรับเยาวชนที่มีภูมิหลังและวัฒนธรรมที่แตกต่างกันไป เพื่อสานฝันของเยาวชนเหล่านั้นในการก้าวขึ้นไปเป็นนักฟุตบอลระดับอาชีพ

สระบุรีที่อารียูเอฟซีมองเห็นว่าการเล่นฟุตบอลเป็นวิธีที่ดีในการช่วยแก้ปัญหาสุขภาพจิตในประเทศไทย โดยการใช้ฟุตบอลเป็นสื่อในการให้ความรู้แก่เยาวชนและช่วยให้เยาวชนมีสุขภาพพลานามัยและร่างกายที่แข็งแรง รวมทั้งมีระเบียบวินัย และช่วยเพิ่มคุณภาพของชีวิตให้แก่เยาวชนไทยอีกด้วย

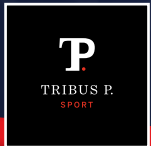
วิสัยทัศน์ของโรงเรียนดังกล่าวคือการพัฒนาทักษะให้แก่ผู้เล่นแต่ละคน ทั้งทางด้านเทคนิคและแท็คติก ซึ่งจะเป็นการเพิ่มพูนความเข้าใจในเกมการแข่งขันให้แก่ผู้เล่นแต่ละคนในสนามลูกหนัง

นอกจากนั้นทางโรงเรียนยังมีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มทักษะที่สำคัญๆ ให้แก่ผู้เล่น เช่น การสร้างสมาธิ ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ และวินัยในการฝึก ซึ่งจะเป็นรากฐานที่สำคัญในการดำรงชีวิตให้แก่เยาวชนเหล่านั้น

เราเปิดโอกาสในการเป็นผู้สนับสนุนโรงเรียนฝึกสอนฟุตบอลและช่วยพัฒนานักเตะในอนาคตเหล่านี้



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล พูล (เข้าห อีส เอเชีย) จำกัด - ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด



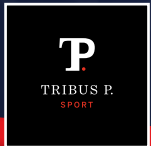


หนังสือพิมพ์ หนังสือพิมพ์

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

แพ็คเกจ	ระดับที่ 1 ผู้สนับสนุนหลัก	ระดับที่ 2 ผู้สนับสนุนร่วม	ระดับที่ 3 พันธมิตรอย่างเป็นทางการ และสื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการ
สิทธิในการใช้ชื่อและสิทธิพิเศษเฉพาะ			
สิทธิในการใช้ชื่อเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์...	มี		
"ผู้สนับสนุนอย่างเป็นทางการของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซี"	มี		
"ผู้สนับสนุนร่วมของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซี"		มี	
"พันธมิตร (ธุรกิจ) อย่างเป็นทางการของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซี"			มี
"สื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซี"			มี
สิทธิในการเป็นผลิตภัณฑ์เดียวในการสนับสนุน	มี	มี	มี
สิทธิในการประชาสัมพันธ์แบรนด์และสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา			
การประชาสัมพันธ์แบรนด์ - ชุดแข่ง			
โลโก้บนชุดแข่ง	ด้านหน้าของชุดแข่ง	แขนเสื้อ	ไม่มี
โลโก้บนชุดฝึกซ้อม	มี	มี	ไม่มี
บนชุดเจ้าหน้าที่ - โค้ช, ทีมแพทย์	มี	มี	ไม่มี
การประชาสัมพันธ์แบรนด์ - สนามแข่ง			
ป้ายบิลบอร์ดในสนามแข่ง (1.5 ม. x 4.5 ม.)	30-50% ของป้าย	พื้นที่ร่วม 15-25% ของป้าย	พื้นที่ร่วม 10-15% ของป้าย
โลโก้บนป้ายพิทช์สกรีน	มี	มี	มี
โลโก้บนฉากหลังของพื้นที่ให้สัมภาษณ์สื่อ	ตำแหน่งที่เด่นชัด	ตำแหน่งที่เด่นชัดน้อยกว่า	ตำแหน่งที่เด่นชัดน้อยกว่า
ป้ายโฆษณาบนจอทีวี	45 วินาที	25 วินาที	10 วินาที
โลโก้บริเวณกองเชียร์	มี	มี	มี
ธงญี่ปุ่น (1 เมตร x 0.5 เมตร)	30	10	10
โลโก้บนบัตรเข้าชม	มี	มี	มี
การประชาสัมพันธ์แบรนด์ - สินค้าที่ระลึก			
เสื้อ	มี		
ผ้าพันคอ	มี	มี	
ธง	มี	มี	มี
หมวก	มี	มี	มี

แพ็คเกจ	ระดับที่ 1 ผู้สนับสนุนหลัก	ระดับที่ 2 ชื่อสโมสร ผู้สนับสนุนร่วม	ระดับที่ 3 พันธมิตรอย่างเป็นทางการ และสื่อพันธมิตรอย่างเป็นทางการ
สิทธิประโยชน์ในสื่อต่างๆ และการประชาสัมพันธ์			
งานแถลงข่าวเปิดรับการสนับสนุนรายการ	มี	มี	มี
การใช้แคมเปญส่งเสริมการขาย (ประชาสัมพันธ์และโฆษณา)	มี	มี	มี
โลโก้บนสื่อสำหรับแจกนักข่าว	มี	มี	มี
โฆษณาในหนังสือพิมพ์ของสโมสร (ก่อนการแข่งขัน)	1 x หน้า	ครึ่งหน้า	บทความ
การตลาดเชิงประสบการณ์			
สิทธิในการจัดงานอีเวนต์ในสนาม	1 ครั้งต่อเดือน	1 ครั้งทุก 3 เดือน	1 ครั้งทุก 3 เดือน
พื้นที่ประชาสัมพันธ์ในวันแข่ง x 3	15 ตร.ม.	15 ตร.ม.	9 ตร.ม.
สิทธิในการประชาสัมพันธ์ผ่านทางดิจิทัลและโซเชียลมีเดีย			
ประชาสัมพันธ์แบรนด์ผ่านทางหน้าพันธมิตรบนเว็บไซต์	ตำแหน่งที่เด่นชัด	ตำแหน่งที่เด่นชัดน้อยกว่า	ตำแหน่งที่เด่นชัดน้อยกว่า
เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมการมีส่วนร่วมทางดิจิทัล ซึ่งรวมไปถึงการผสมผสานข้อความสื่อสารและโลโก้ของแบรนด์สินค้าไว้ในหน้าเพจบู๊ตและทางช่องยูทูปของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซี	มี	มี	มี
จัดทำและเข้าใช้แคมเปญการตลาดทางอีเมลล์ของสโมสรบุรีที่อาร์ยูเอฟซีเพื่อประชาสัมพันธ์อีเวนต์ที่มีเนื้อหาของแบรนด์	มี	มี	มี
สิทธิในการประชาสัมพันธ์แบรนด์ผ่านผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นสื่อ			
โอกาสในการร่วมจัดทำของที่ระลึกที่จะใช้เป็นที่ระลึกประชาสัมพันธ์แบรนด์ โลโก้บนสินค้าที่ระลึกที่ผลิตโดยเฉพาะ เช่น เสื้อยืด หมวก แจ็กเก็ต เป็นต้น	มี	มี	
สิทธิด้านการรับรองและการสร้างเครือข่าย			
บัตรฟรี (ต่อฤดูกาล)	250	100	100
บัตรผ่านเข้าบริเวณรับรองระดับวีไอพี	มี	มี	มี
อาหารและเครื่องดื่มฟรีในช่วงพักครึ่ง	มี	เฉพาะเครื่องดื่ม	เฉพาะเครื่องดื่ม





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

โทรบูสท์ พี สปอร์ต

สระบุรีทีอาร์ยูเอฟซี มีเจ้าของคือ บริษัท โทรบูสท์ พี สปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจกีฬา มีบริการทางด้านการตลาดเต็มรูปแบบให้แก่ธุรกิจและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับวงการฟุตบอล ได้แก่: นักเตะ, สโมสร, แปรนต์ต่างๆ, ผู้สนับสนุน, รายการลีก, โค้ช, สื่อ, และการแข่งขันฟุตบอลเยาวชน

บริษัท โทรบูสท์ พี สปอร์ต จำกัด เป็นบริษัทที่ยึดหลัก "Think Global Act Local" โดยมีโซลูชั่นที่ออกแบบมาเฉพาะสำหรับวงการฟุตบอลทั่วทั้งทวีปต่างๆ

ทีมงานที่หลากหลายวัฒนธรรมของบริษัทช่วยสร้างโซลูชั่นแบบ 360 องศา ซึ่งมีการพัฒนาในระดับภูมิภาค แต่มีวิสัยทัศน์ระดับโลกโดยมีความเชี่ยวชาญทางด้าน:

- ช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของนักเตะจากยุโรปที่จะมาเล่นในเอเชีย
- ช่วยนักเตะจากเอเชียที่จะไปค้าแข้งในทวีปยุโรป
- จัดตั้งคลินิกและศูนย์ฝึกฟุตบอลต่างๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- ลงทุนในวงการฟุตบอลผ่านทางกองทุน

บริการบริหารจัดการนักเตะ

การตลาดส่วนบุคคล - การบริหารจัดการนักเตะที่มีพรสวรรค์ เพื่อเสริมสร้างแบรนด์ของนักเตะให้เต็มศักยภาพ

การวางแผนการสนับสนุน - เลือกบริษัทที่เหมาะสมกับภาพลักษณ์ของนักเตะมากที่สุด

การซื้อขายนักเตะและค้นหานักเตะ - การพัฒนาผู้เล่นระดับอาชีพ ระดับสมัครเล่น และเยาวชนที่มีศักยภาพ และการให้คำปรึกษาในการซื้อขายนักเตะในระดับนานาชาติ

สมรรถภาพทางด้านกีฬา - การวางแผนทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งครอบคลุมการฝึก

ร่างกาย การฝึกฝนทางด้านจิตใจ การให้คำปรึกษา และการซื้อขายนักเตะ

โรงเรียนและคลินิกฟุตบอล - เป็นบริการสำหรับสโมสรและสมาคมฟุตบอลของยุโรปเพื่อช่วยในการจัดตั้งคลินิกสำหรับนักเตะในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

บริการทางการตลาด / การให้คำปรึกษา

การวางแผนการตลาดและการให้คำปรึกษา - โซลูชั่นการตลาดทางด้านกีฬาเพื่อรองรับความต้องการทางการตลาดของลูกค้า และเพิ่มมูลค่าของแบรนด์ของลูกค้าให้มีมูลค่าสูงสุด

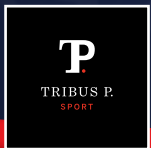
การบริหารจัดการกิจกรรม - การวางแผนกิจกรรมทางด้านกีฬา เคล็ดลับในการทำการตลาดที่เกี่ยวข้อง การบริหารจัดการกิจกรรมและการสนับสนุนการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพ รวมทั้งการบริหารจัดการการแข่งขันเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ทางด้านแบรนด์ของลูกค้า

การประชาสัมพันธ์ - บริการประชาสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบ เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ทางด้านแบรนด์ของลูกค้า ได้แก่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาดทางการกีฬา, สื่อทางด้านกีฬา, การวางแผนและการจัดการกิจกรรมประชาสัมพันธ์, การสร้างความสัมพันธ์กับสื่อและการบริหารความเสี่ยง, และการจัดทำรายงานการวิเคราะห์การออกสื่อของผู้เล่นและผู้สนับสนุน

บริการต้อนรับสำหรับองค์กรธุรกิจ - โปรแกรมการต้อนรับแบบ B2B / VIP ซึ่งออกแบบมาตามความต้องการของลูกค้า โดยใช้คอนเทนต์ทางด้านกีฬาสำหรับการบริหารจัดการลูกค้าและความต้องการทางการตลาดของลูกค้า

การออกแบบทางด้านกีฬา - เป็นโซลูชั่นระดับโลกที่จัดทำขึ้นจากความเข้าใจทางด้านกีฬาและแบรนด์อย่างลึกซึ้ง

การวัดและการประเมินผลของการสนับสนุน - เป็นบริการด้านการวิเคราะห์การตลาดสำหรับองค์กร สหพันธ์ และแฟนไฮสปีดการแข่งขันกีฬาต่างๆ ซึ่งประกอบไปด้วยการวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ และการวิเคราะห์ผลกระทบในการสนับสนุนการแข่งขันกีฬา





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

บริการกองทุนการเงินและกองทุนทรัพย์สิน

การพัฒนาทรัพย์สิน - การพัฒนาทรัพย์สินทางด้านกีฬาที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ และการสร้างพื้นที่ทางด้านธุรกิจใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเพื่อเพิ่มมูลค่า

บริการนายหน้าและการขายทรัพย์สิน - การซื้อสิทธิประโยชน์จากการเป็นเจ้าของ หรือการสรรหาสิทธิจากการเป็นตัวแทน ซึ่งครอบคลุมไปถึงการเป็นเจ้าของภาพจัดกิจกรรมต่างๆ ภาพถ่ายและเครื่องหมายการค้า (สำหรับสหพันธ์ทางด้านกีฬาภายในประเทศและต่างประเทศ แพรนไชส์การจัดการแข่งขันกีฬา ผู้เล่น); การพัฒนาเครื่องมือทางการตลาดและการโฆษณาเพื่อขายสิทธิ์เหล่านี้; การขายสิทธิ์ต่างๆ

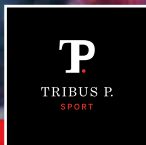
การบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวก - บริการบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านการศึกษา และการดำเนินการทางกลยุทธ์เพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาดและการใช้ประโยชน์จากสถานที่

การควบคุมและการเข้าซื้อกิจการ - จัดหาผู้เชี่ยวชาญและผู้ให้คำปรึกษาที่ดีที่สุดเพื่อช่วยในการดำเนินการ

กองทุนเพื่อการลงทุน - เสาะหารูปแบบในการจัดหาเงินลงทุนสำหรับสโมสรในยุโรปและเอเชีย ไม่ว่าจะเป็สโมสรที่มีขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล พูล (เข้าห อีส เอเชีย) จำกัด - ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด





หนึ่งทีม หนึ่งฝัน

โอกาสในการสนับสนุนและการร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

ไทรบิวส์ พี สปอร์ต - ฝ่ายบริหาร

โพลโดมินิก วิน วัชรสินธุ์ - ประธาน

โพลโดมินิกเป็นผู้ประกอบการลูกครึ่งไทย-ฝรั่งเศส นอกจาก ไทรบิวส์ พี สปอร์ต แล้ว โพลโดมินิกมีประสบการณ์หลากหลายเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ ผู้ก่อตั้งธุรกิจพลังงานที่ยั่งยืน Renewable Power Asia, ผู้ร่วมก่อตั้งสำนักงานประจำภูมิภาคแห่งที่ 5 ในเอเชียของ MSH Internation ซึ่งเป็นผู้นำระดับโลกด้านการออกแบบและบริหารจัดการโซลูชันสำหรับสุขภาพ, และผู้ผลิตภาพยนตร์บริษัท ยูมูน โปรดัคชั่นส์ จำกัด

จูเลียน เปาลินี - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

จูเลียนเป็นอดีตที่ปรึกษาด้านธุรกิจต่างประเทศและซีอีโอของสโมสรฟุตบอลอาซิฟในฝรั่งเศสหลายแห่ง จูเลียนจบการศึกษาระดับปริญญาโททางด้านธุรกิจและกฎหมาย เขามีความเชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์ฟุตบอล โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโอนย้ายตัวนักเตะระดับโลก

เชบาสเตียน เปเรซ - ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายกีฬา (CSO)

เชบาสเตียนเป็นอดีตนักฟุตบอลอาชีพภายใต้สังกัดสโมสรฟุตบอลชั้นนำในยุโรป ได้แก่ Blackburn Rovers, Olympic Marseille และ Galatasaray

หลังจากที่เชบาสเตียนแขวนสตั๊ด เขาก้าวเข้าสู่สายงานบริหารให้กับสโมสรฟุตบอลอาซิฟในฝรั่งเศสหลายแห่ง ได้นำเอาความเชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคและแท็กติกในกีฬาฟุตบอลมาใช้ในการทำงานในตำแหน่ง CSO ซึ่งรับผิดชอบในการสรรหาและประเมินนักเตะ

ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท ไทรบิวส์ พี สปอร์ต จำกัด

247/11 ซอยรามคำแหง 112
ถนนรามคำแหง
เขตสะพานสูง
กรุงเทพฯ
ประเทศไทย

<https://web.facebook.com/SaraburiTRU>
<https://web.facebook.com/Saraburi-FIGHT>

จูเลียน เปาลินี - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาฝรั่งเศส/อังกฤษ/อิตาลี/สเปน)
อีเมลล์: j.paolini@tribuspsport.com
โทรศัพท์: +66 9 2797 4173 (เอเชีย)
+33 6 0381 2676 (ยุโรป)
+225 78 46 14 15 (แอฟริกา)

จูเลียน คาสโนวา - ผู้ประสานงาน

(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาฝรั่งเศส/อังกฤษ)
อีเมลล์: j.casanova@tribuspsport.com
โทรศัพท์: +66 9 7224 3473

บริษัท พอล พูล (เซ้าท์ อีส เอเชีย) จำกัด

198 ถนนตะนาว
แขวงบวรนิเวศ
เขตพระนคร
กรุงเทพฯ 10200
ประเทศไทย
โทรศัพท์/โทรสาร: +66 2622 0605 - 7
www.paulpoole.co.th

พอล พูล - กรรมการผู้จัดการ

(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาอังกฤษ)
อีเมลล์: paul@paulpoole.co.th
โทรศัพท์: +66 8 6563 3196

อุดมพร พันธุ์จินดาวรรณ - ผู้ช่วยส่วนตัว

(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาไทยและอังกฤษ)
อีเมลล์: udomporn@paulpoole.co.th
โทรศัพท์: +66 8 6382 9949

