

Форматы партнёрства

Условия для сервисов и брендов, чей продукт нужен специалистам и клубам

Октябрь 2026

01 Аудитория Футбологики

Скауты, аналитики, тренеры, менеджеры и спортивные директора клубов России и Узбекистана, а также люди, которые идут на эти позиции.

Соцсети	35 000+ подписчиков: ВКонтакте 24 500, Instagram 6 526, Telegram 4 600
Выпускники	500 за 10 лет, более 100 работают в клубах РПЛ, ФНЛ, СНГ и Европы
Клубы	знакомства с руководителями клубов России и Узбекистана
Комьюнити	закрытый чат специалистов: вакансии, материалы, обсуждения
Конференции	группы Футбологики на отраслевых событиях. ФУТКОФ 2026 — более 20 человек

03 Порядок работы

Знакомство

Описание продукта, покупатель, цены, действующие клиенты.

Договор

Рамочный договор и приложение по выбранному формату. Расчёты через ИП в России.

Формат

Выбор формата и условий под продукт.

Запуск

Метки, промокоды и отчётность на стороне Футбологики.

02 Три формата

Формат определяется тем, кто покупает продукт партнёра: клуб или сам специалист.

А • Медиа

Для продукта с маркетинговым бюджетом. Публикации в каналах, рассылки по базе, эфиры, страница на сайте Футбологики. Медиаплан и отчёт готовит Футбологика.

от 40 000 ₽ в месяц

В • Агентский

Для продукта, который покупают клубы, команды и организации. Знакомство с руководителями клубов и представление продукта, продажу ведёт команда партнёра. Представленный клуб закрепляется за Футбологикой на 12 месяцев. Вознаграждение начисляется с каждого года оплаты и с обслуживания.

процент с контракта

С • Пакет «Доступ»

Для сервиса, которым специалист пользуется сам. Сервис входит в подписку Футбологики для специалистов, партнёр получает пользователей без затрат на привлечение.

оптовая цена годового доступа, оплата по факту активации

Медиа и агентский формат совмещаются. Размер процента в агентском формате зависит от продукта и чека и фиксируется в договоре до первого знакомства с клубом.

04 Материалы от партнёра

- описание продукта и его покупателя;
- цены и средний чек;
- два-три действующих клиента;
- для пакета «Доступ» — оптовая цена при годовой закупке.