

Obamas förlängda arm sponsrar GöteborgsOperan

– GöteborgsOperan är en mycket bra arena för utveckling tillsammans med befintliga kunder och nya kontakter, säger säljstrategen Erik Ullsten, vd och grundare av företaget salestraining.se.

– Som sponsor är det viktigt att fundera över i vilka sammanhang man vill synas med sitt företag, och över sponsorskapets mål. Vi vill gärna investera i upplevelser av kultur och musik – och då är GöteborgsOperan ett självklart val. Samarbeten mellan näringsliv och kultur är ett område som definitivt kommer att växa ytterligare framöver, säger Erik Ullsten.

Hans och hustrun Camillas beslut togs i vintras under ett besök i operahuset.

– Vi hade en trevlig kväll med middag i restaurangen följt en föreställning av musikalen *Guys and Dolls*. I pausen strosade vi runt och kände, att här skulle vi gärna vilja delta mer aktivt.

Sagt och gjort; Erik Ullsten tog kontakt och en kort tid senare kunde salestraining.se benämnas som Tag Plats-sponsorer.

De premiärbiljetter som ingår kommer de att dela med sig av till kunder och leverantörer:

– I affärer bör man bygga långsiktiga relationer på alla plan. Att umgås och uppleva saker tillsammans stärker de relationerna.

Som ung tillbringade Erik Ullsten sju

år i USA, bland annat som tennistränare på en country club utanför New York. Där lärde han bland andra känna familjen Kennedy, speciellt dåvarande senator Edward "Ted" Kennedy. Relationen fortsatte genom åren och nyligen fick Erik Ullsten i uppdrag att, som en del i president Obamas stimulanspaket, undersöka möjligheterna för nordamerikanska företag inom grön teknologi att etablera sig i Sverige. Detta har, i flera tidningsartiklar, gett honom smeknamnet Obamas förlängda arm.

– Min bakgrund har visat mig att vinnare vill umgås med vinnare. Och GöteborgsOperan är en vinnare, med ett koncept som hela tiden förfinas. Dessutom är man i operahuset mycket duktig på att ta hand om sina samarbetspartners.

Att, i denna allmänt svåra ekonomiska tid, bli sponsor var aldrig ett svårt beslut för Erik Ullsten:

– Det är lätt att räkna hem den här typen av investeringar, både i plånboken och i hjärtat.

Carin Arell



Foto: Bo Håkansson

"GöteborgsOperan är en vinnare, med ett koncept som hela tiden förfinas", säger Erik Ullsten, vd salestrainingcenter.se.

Salestraining.se

Prester Sales Training Center – numera salestraining.se – startades 1998 och hjälper säljare och säljorganisationer att öka sin försäljning och lönsamhet.

Tag plats på näringslivets bästa mötesplats!

Många lönsamma relationer har skapats mellan operahuset och det västsvenska näringslivet sedan Tag plats startade 1996. För 25 000 kr om året får du bland annat:

- Två biljetter till fyra av säsongens premiärer.
 - Inbjudan för sex personer till säsongens traditionella Festkväll, en höjdpunkt för det västsvenska näringslivet.
 - En marknadsplats på salongs-tablån i foajén.
 - Exponering i vårt generalprogram och på www.opera.se
 - Förtur vid biljettköp.
 - Guldkort till OperaBaren.
 - Specialerbjudanden och inbjudningar till temakvällar och inspirerande möten.
- Och självklart en prenumeration på vår exklusiva kvartalstidning GO Nyheter.

Vill du veta mer? Hör av dig till Jessica Malmsten, näringslivsansvarig: jessica.malmsten@opera.se, 031-10 80 28.

