

ЦА (B2B)	Цель	Вид спорта	Процесс	Результат
1. Собственники и руководители компаний	Сплочение коллектива и культивирование общих ценностей	Волейбол, флорбол, гребля на байдарках (4-ки, 2-ки)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Распределение участников в команды.</li> <li>2. Распределение ролей (амплуа) в команде.</li> <li>3. Тренировки.</li> <li>4. Соревнования.</li> </ol>	В процессе тренировок достигается налаживание командной работы – ее модель. В соревнованиях эта модель проверяется на практике. После этого она может быть перенесена на рабочий процесс
-	Адаптация новых сотрудников / Отработка кросс-функционального взаимодействия	Парный настольный теннис	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знакомство с участниками, их уровнем мастерства игры.</li> <li>2. Пробные тренировки и составление равных по уровню пар по схеме: <i>опытный сотрудник – новичек / коллеги-напарники</i>.</li> <li>3. Тренировки в установленных парах.</li> <li>4. Соревнования в парах.</li> </ol>	Обеспечивается скорейшая адаптация новых сотрудников к коллективу, адаптация к работе парами, адаптация к изменениям.
-	Воспитание лидерских качеств / Поиск талантов	Парный настольный теннис, мини футбол, городки, дартс	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Назначение «лидеров» на должность тренера своей команды.</li> <li>2. Выбор из сотрудников членов своей команды.</li> <li>3. Составление тренировочной программы и мотивирование на результат.</li> <li>4. Подготовка к соревнованиям и выступление.</li> </ol>	Проверка наличия и воспитание лидерских качеств сотрудника / руководителя. Нахождение наиболее одаренных сотрудников.
2. Участники рынка (сегмента)	Внедрение программ лояльности	Скандинавская ходьба	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определяются контрагенты на определенном сегменте рынка и те трудности, которые существуют в их взаимодействиях.</li> <li>2. Формируются смешанные команды.</li> <li>3. Пробные тренировки.</li> <li>4. Соревнования в личном и командном зачете.</li> </ol>	Участники в неформальной обстановке получают опыт доверительных отношений, который способствует решению их бизнес-задач (пример: арендодатель-арендатор; франчайзер-франчайзи).