

Deutschland spielt Tennis

Auch in diesem Jahr findet wieder die Aktion des Deutschen Tennis Bundes

Deutschland spielt Tennis

statt! Interessierte Vereine können sich vom 03.03.-24.03.2014 über das Online-Formular des Deutschen Tennis Bundes anmelden.

Der Aktionstag wird bundesweit mit dem Start der Freiluftsaison an dem Wochenende 26.04./27.04.2014 verbunden. Der TSA hat sich entschlossen, intensiv an der Etablierung des Aktionstages mitzuwirken und daher den Beginn des Punktspielsaison auf den 27.04.2014 verschoben, so dass der **26.04.2014** allen interessierten und motivierten Vereine als Aktionstag auch für Ihre Mitglieder und potentielle neue Mitglieder zur Verfügung steht.

Nun sind Sie gefragt!! Möchten Sie Ihren Verein nach außen präsentieren? Möchten Sie zeigen, wie stark Ihre Gemeinschaft zusammenarbeitet? Möchten Sie neue Mitglieder werben oder die alten Hasen auf Trab bringen? Dann ist dieser Tag genau das richtige für Sie! Statistisch gesehen, bringt die Teilnahme am Aktionstag jedem Verein durchschnittlich 7 neue Mitglieder.

Und das Beste: Die Anmelde-möglichkeit hat bereits begonnen. Kein langes Warten mehr, sondern **JETZT** aktiv werden! Noch bis zum **24.03.2014** ist eine Anmeldung möglich.

Wir möchten herausfinden, ob der Aktionstag für unsere Mitglieder interessant ist. Wir möchten Sie daher bitten, anliegenden Fragebogen ausgefüllt an die Geschäftsstelle zurück zu senden.

Für die Vereine, die sich entschließen, an dem Aktionstag teilzunehmen, besteht die Möglichkeit, sich um die Ausrichtung der **Zentralveranstaltung** zu bewerben. Wir bitten, interessierte Vereine, Ihre „Bewerbung“ bis zum **30.03.2014** an die Geschäftsstelle zu schicken. Hier können Sie für Ihren Verein werben, Ihre Aktionen und das Rahmenprogramm vorstellen und so vielleicht in den Genuss einer Unterstützung und Präsenz des TSA (150,00 € Zuschuss des TSA, Aktivitäten wie z.B. Aufschlagsmessung etc., Besuch eines Vertreters des TSA, Informationen über die Homepage) zu kommen.

Wir würden uns sehr freuen, von den Deutschland-spielt-Tennis-aktiven Vereinen eine Rückmeldung nach der Durchführung des Aktionstages zu bekommen, wie die Veranstaltung bei Ihnen angekommen ist und welche Erfolge Sie verzeichnen konnten, um eine Beste-Practice-Galerie aufzumachen.

Weitere Informationen rund um Organisation etc. finden Sie auf der Homepage des TSA und des DTB.

Sollten dann noch Fragen offen sein: Kein Problem! Die Geschäftsstelle des TSA oder der DTB selbst stehen Ihnen gerne Rede und Antwort!

Deutschland spielt Tennis

10 Gründe, warum Ihr Verein an dem Aktionstag teilnehmen sollte:

- Weil . . .** der Aktionstag dabei hilft, durchschnittlich sieben neue Mitglieder zu gewinnen!
- Weil . . .** alle gemeinsam mehr erreichen als jeder Verein für sich alleine!
- Weil . . .** ein professioneller und einheitlicher Auftritt aller Clubs gut ankommt!
- Weil . . .** alle Gestaltungsvorlagen und Werbemittel kostenfrei zur Verfügung gestellt werden!
- Weil . . .** alle teilnehmenden Vereine von interessierten Besuchern kinderleicht gefunden werden!
- Weil . . .** beim DTB und in den Landesverbänden kompetente Ansprechpartner zur Verfügung stehen!
- Weil . . .** die Größe des Vereins oder der Tennisabteilung für die Teilnahme keine Rolle spielt!
- Weil . . .** die Aktion bislang insgesamt über 840.000 Besucher angelockt hat!
- Weil . . .** jede Tennisanlage eine Frühjahrsparty verdient hat!
- Weil . . .** Tennis der schönste Sport der Welt ist und ins Rampenlicht gehört!

Last-Minute-Angebot

Der TSA veranstaltet eine Last-Minute-Anmeldeaktion. Die ersten 3 Vereine, die sich in dem Zeitraum von 20.03.2014, 0.00 Uhr, bis 23.03.2014, 23:59 Uhr, anmelden, bekommen einen Tagesgutschein für 3 Personen ihres Vereins inkl. Rabattaktionen für die Bodetaltherme in Thale im Wert von über 100 € sowie einen Tenniskalender für ihr Vereinshaus.

Melden Sie sich an!!

Nähere Informationen:

Tennisverband Sachsen-Anhalt e.V.
Salzmannstr. 25, 39112 Magdeburg
Tel.: 0391 - 6 23 91 09
Fax: 0391 - 6 23 91 11
Mail: info@tennis-tsa.de



www.dtb-tennis.de



www.tennis-tsa.de

Deutschland spielt Tennis!

Das Organisationsteam

Eine gute Organisation steht und fällt mit dem Team. Nehmen Sie sich bei der Auswahl viel Zeit und setzen Sie die richtigen Personen an den richtigen Ort. Dem Grundsatz "weniger ist mehr" folgend, empfehlen wir, das Team nicht zu groß zu wählen, da effektives und schnelles Handeln entscheidend für den Erfolg des Aktionstages ist.

Folgende Zuständigkeiten bieten sich für ein Organisationsteam an:

- Organisationsleitung
- Sportprogramm/ Rahmenprogramm
- Bewirtung
- Sponsoren
- Pressearbeit
- Anlage und Ausrüstung

TIPP: Es wird empfohlen, für die verschiedenen Bereiche jeweils eine verantwortliche Person einzusetzen. Zum Beispiel bietet sich im Idealfall der technische Leiter für den Bereich "Anlage und Ausrüstung" an. Vergessen Sie auch nicht, Ihre Trainerinnen und Trainer frühzeitig in die Planungen mit einzubeziehen.

Sitzung Organisationsteam

Organisieren Sie ein Treffen aller Helfer, um folgende Punkte vorab zu klären:

- Termin
- Sportliche Inhalte/Angebote
- Materialbedarf
- Sponsoren/Partner
- Aufgabenverteilung/ Öffentlichkeitsarbeit
- Ablauf des Aktionstages
- Personal/Helfer
- Bewirtung

Aktionsideen

Die Ausgestaltung Ihrer Saisoneroöffnung ist schwieriger als erwartet? Dann lassen Sie sich von unserer Aktionsideensammlung Anregungen geben.

Mit Sicherheit lassen sich nicht alle Ideen in Ihrem Verein verwirklichen. Sie kennen Ihren Verein am besten. Entscheiden Sie selbst, welche Aktionen im Rahmen Ihrer Saisoneroöffnung möglich sind und Ihr Programm bestmöglich abrunden.

1,2 oder 3 - Spiel

Spielen Sie das aus dem Fernsehen bekannte Spiel "1,2 oder 3" zum Thema "Tennis". Sie brauchen hierfür nicht unbedingt einen Tennisplatz, eine andere freie Fläche auf dem Tennisgelände reicht ebenfalls aus. Drei Personen erhalten ein selbst gebasteltes Schild (Pappkarton, Kordel) zum Umhängen mit den Ziffern 1-3. Die Kugeln für jede richtige Antwort stellen (alte) Tennisbälle dar. Der Spielleiter liest immer eine Frage zum Thema Tennis (eigener Verein oder allgemeine Tennisfragen) vor (insgesamt etwa 20 Stück) und auf sein Kommando "1, 2 oder 3" laufen die Mitspieler los (sie stehen vorher hinter einer Markierung in vier verschiedenen Teams aufgeteilt bei verschiedenen farbigen Hütchen o.ä.). Sie laufen nach der gestellten Frage zu der Person mit dem Schild, bei dem Sie glauben, dass diese Zahl zutrifft. Sie können so lange zwischen den Zahlen hin und her springen bis der Spielleiter "1,2 oder 3, letzte Chance vorbei" ruft und eine weitere Person einen Gong erklingen lässt. Nun muss jeder Mitspieler dort stehen bleiben, wo er steht. Anschließend ruft der Spielleiter: "Ob ihr wirklich richtig steht, seht ihr wo das Licht angeht!" Die Person "mit dem Gong" hält über die Person mit der richtigen Zahl eine angeschaltete Taschenlampe. Anschließend erhalten alle richtig Stehenden einen Tennisball, den sie in einen Behälter bei ihrem Hütchen ablegen. Welches Team nach allen gestellten Fragen die meisten Tennisbälle gesammelt hat, hat das Spiel gewonnen. Hier kann ein kleiner Preis ausgehändigt werden.

Aufschlagmessung

Wer hat den schnellsten Aufschlag in Ihrem Verein? Mit einem Aufschlagmessgerät können Sie es herausfinden. Jeder Teilnehmer bekommt anschließend eine Urkunde mit der Aufschlaggeschwindigkeit oder der schnellste Aufschlag wird prämiert. Geräte gibt es bei unterschiedlichen Portalen und Tennisherstellern zu leihen oder preiswert zu kaufen.

Beach Tennis

Beach Tennis verspricht Summerfeeling und eine Menge Spaß und ist daher eine optimale Ergänzung im Tagesprogramm. Voraussetzung ist allerdings, dass Ihre Anlage über ein Beachfeld verfügt. Ist diese Voraussetzung gegeben, steht einem kleinen Beach Tennis Turnier nichts mehr im Weg. Die Regeln finden Sie [hier](#).

Begrüßungsgeschenk

Jeder Besucher erhält im Eingangsbereich ein Begrüßungsgeschenk. Es kann entweder ein bestimmter Gegenstand (Sachspenden ansässiger Firmen) sein oder eine Tüte mit verschiedenen Kleinigkeiten (Give-Aways von ansässigen Firmen, Verzehrutschein für den Aktionstag, Süßigkeiten, Infoblatt mit allen wichtigen Informationen zu Ihrem Tennisverein).

Cardio Tennis

Cardio Tennis ist ein Fitnesstraining in der Gruppe, bei dem mit Hilfe von Tennisübungen ein hochwirksames Herz-Kreislauf-Training für alle Altersgruppen und alle Spielstärken von Tennisspielern erreicht wird. Bringen Sie mit Cardio Tennis und der entsprechenden Musik Schwung auf den Tennisplatz und demonstrieren Sie Tennis der etwas anderen Art. Auch beim Carido Tennis lassen sich Besucher gut integrieren, denn der Spaß steht im Vordergrund. Einen zertifizierten Cardio Tennis Trainer aus Ihrer Gegend sowie weitere Informationen finden Sie in der [Rubrik Cardio Tennis](#).

Einheitliches Auftreten

Ein einheitliches Auftreten des Vorstandes bzw. des Organisationsteams erleichtert es den potentiellen neuen Mitgliedern Ansprechpersonen direkt zu erkennen. Sie können beispielsweise gleiche T-Shirts oder Kappen tragen oder durch Namensschilder auf sich aufmerksam machen.

Familienolympiade

Auf am besten zwei nebeneinanderliegenden Tennisplätzen werden verschiedene Stationen mit Koordinationsübungen aufgebaut, die die Familien absolvieren müssen. Die Familie mit den am Ende meisten Punkten gewinnt. Auch hier sollte ein kleiner Preis vergeben werden (z.B. kostenloses Schnuppertraining für die ganze Familie). Diese Aktion kann über den ganzen Tag von allen interessierten Familien absolviert werden oder bei nicht so viel vorhandenem Personal immer zu bestimmten angekündigten Zeiten. Eine Familie kann beispielsweise aus vier Personen bestehen. Stehen nur drei Personen zur Verfügung macht ein Familienmitglied eine Übung zweimal. Stehen mehr als vier Personen zur Verfügung, wählt die Familie die vier "Spieler" bei jeder Übung aus.

Generationenturnier

Beim Generationenturnier sind die unterschiedlichsten Spieler-Kombinationen (Tante und Onkel mit Nichte und Neffe, Omas und Opas mit ihren Enkeln, Mutter und Tochter oder deutlich ältere Geschwister mit Nesthäkchen etc.) möglich. Die Spielregeln und den Modus können Sie selbst festlegen. Allerdings sollte der Spaßfaktor dabei im Vordergrund stehen, so dass auch Besucher unabhängig Ihres Spielniveaus gut in das Turnier integriert werden können.

Geschicklichkeitsparcours

Wer überwindet am schnellsten den Parcours um den Tennisplatz?! Egal ob Slalom, über eine Bank klettern oder Geschicklichkeitsübungen mit dem Tennisball und -schläger beim Parcours sind Jung und Alt gleichermaßen gefordert.

Handicap-Turnier

Das Handicap-Turnier kann sowohl im Doppel- als auch im Einzelmodus durchgeführt werden. Unterschiedliche Spieler (beide Einzelspieler, jeweils ein Doppelspieler pro Team, beide Doppel etc.) erhalten Handicaps. Mögliche Handicaps sind zum Beispiels das Tragen eines Rucksacks mit Gewichten, Rechtshänder spielen mit links und umgekehrt, die Rückhand muss umlaufen werden, das Doppel spielt nur mit einem Schläger usw. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf. Der Spaß ist in jedem Fall vorprogrammiert.

Hinweisschilder

Damit die Besucher Ihre Anlage auch finden bzw. sich andere Interessenten spontan für einen Besuch entscheiden, können Sie Hinweisschilder in Ihrem Ort/Ortsteil mit dem "Deutschland spielt Tennis!"-Plakat und vielleicht ein paar Luftballons aufstellen. Am besten vorher mit den hierfür zuständigen Personen Ihres Ortes abklären.

Infostand

Der Infostand sollte die zentrale Anlaufstelle für alle Fragen rund um Ihren Verein sein. Hier können Sie beispielsweise Kontaktlisten für alle Tennisinteressierten auslegen oder über die Beitragsgebühren informieren. Auch Informationsmaterial (Flyer, Vereinszeitschrift.) sollte auf keinen Fall fehlen.

Kindertennis-Sportabzeichen

Das Kindertennis-Sportabzeichen bietet mit seinen sieben kindgerechten Übungen den späteren Tennisstars wichtige Erfolgserlebnisse. Die Übungen setzen sich zusammen aus einem koordinativem und einem tennisspezifischen Teil. Weitere Informationen sowie die Urkunde inkl. Bewertungsbögen und Medaillen erhalten Sie [hier](#).

Rabattaktionen

Locken Sie Interessierte mit speziellen Angeboten und Gutscheinen in Ihren Verein. Eine Möglichkeit ist ein reduzierter Jahresbeitrag für das erste Mitgliedsjahr oder eine kostenlose Trainerstunde.

Schleifchenturnier

Beim Schleifchenturnier gibt es kleine Schleifchen für gewonnene Spiele. Alternativ können auch Wäscheklammern oder Klebepunkte vergeben werden. Es kann sowohl Einzel als auch Damen- oder Herrendoppel sowie Mixed gespielt werden. Nach jedem Spiel - Zählmodus bzw. Spielzeit kann eigenständig festgelegt werden - wird neu ausgelost, sodass immer neue Paarungen zustande kommen. Der Spieler mit den meisten Scheifchen gewinnt das Turnier.

Schnuppertraining

Tennis lässt sich am besten selbst ausprobieren. Lassen Sie die Tennisinteressierten zum Schläger greifen und direkt an der Saisoneroöffnung mit einem Trainer ein paar Bälle schlagen. Anschließend können Sie beispielsweise drei Wochen lang Schnuppertraining anbieten oder eine Mustertrainingsstunde verschenken.

Show Matches

Haben Sie am 27. April schon ein Punktspiel? Kein Problem. Nutzen Sie die Möglichkeit und werben Sie mit attraktivem Tennis auf Ihrer Anlage. Zusätzlich können Sie Showmatches zwischen talentierten Jugendlichen, Spielern der 1. Damen bzw. 1. Herren durchführen und den Besuchern zeigen, wie Tennis aussehen kann. Vielleicht haben Sie auch die Möglichkeit ein Spiel zwischen zwei Spielern unterschiedlicher Vereine zu organisieren oder einen Profi- oder Kaderspieler aus Ihrer Region zu engagieren.

Tennisquiz

Testen Sie das Tenniswissen der Vereinsmitglieder und Besucher. Ihrer Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt. Sie können Tennisregeln oder Infos über ehemalige und jetzige Profispieler abfragen oder individuelle Fragen zu Ihrem Verein stellen.

Tombola

Eine Tombola ist eine gute Möglichkeit, um beispielsweise für Ihre Jugendarbeit zu sammeln und den Mitgliedern und Besuchern etwas zu bieten. Als Hauptpreis eignet sich besonders gut eine kostenlose Trainerstunde. Für sonstige Preise können Sie zum Beispiel bei ansässigen Firmen nach Give Aways und Sachspenden fragen.

Deutschland spielt Tennis!

Der Finanzrahmen

Die Organisation eines solchen Events ist durch die zur Verfügung stehenden Mittel begrenzt. Bevor man sich über Inhalte Gedanken macht, sollte man einen Finanzierungsplan aufstellen.

Mögliche Einnahmequellen sind:

- Sponsorengelder und Sachgaben
- Einnahmen aus Verkauf von Essen und Getränken
- Beiträge neu gewonnener Mitglieder

Mögliche Ausgaben sind:

- Anzeigenschaltung
- Miete für Materialien wie z.B. Aufschlagmessgerät oder Musikanlage
- Einkauf von Essen und Getränke
- Abschlussessen für Helfer
- GEMA-Gebühren

Anbei finden Sie eine Tabelle, in der Sie eine Kostenübersicht erstellen können.

Deutschland spielt Tennis!

Exemplarische Kostenübersicht Tennis-Aktionstag

Ausgaben:		Einnahmen:	
Werbung:		Sponsoren:	
Plakate	€		€
Handzettel	€		€
Zeitungsanzeige	€		€
Radiospot	€		€
Mailing an Mitglieder	€		€
Rahmenprogramm:		Abendveranstaltung:	
Aufschlagmessgerät	€	Getränke	€
Miete Hüpfburg	€	Essen	€
Sonst. Materialien	€		
Abendveranstaltung:		Neue Mitglieder	€
Lautsprecher/Musikanlage	€		
Musik-Band	€		
Getränke	€		
Grillwaren	€		
Sonstiges:			
Fotos	€		
Abschlussessen	€		
Helfer	€		
GEMA-Gebühren	€		
Gesamt	€	Gesamt:	€
Gesamteinnahmen			€
Gesamtausgaben			€
Über- bzw. Unterdeckung			€

Deutschland spielt Tennis!

Partner und Sponsoren

Die Durchführung eines Aktionstages kostet Geld sollte aber, soweit wie möglich, nicht die Vereinskasse belasten. Daher müssen finanzkräftige Partner gesucht werden. Dabei ist grundsätzlich zwischen Partnern, die unterstützen, und Sponsoren, die Geld oder geldwerte Leistungen einbringen, zu unterscheiden. Sponsoren müssen nicht immer nur Geld geben, auch Sachpreise wie z.B. für die Tombola oder Kuchen und Getränke für die Besucher, können eine Unterstützung für den Verein sein. Nachfolgend finden Sie einige Tipps zur Sponsorensuche.

Vermitteln Sie ein Bild von „Deutschland Spielt Tennis!“

Um einen potentiellen Sponsor von einem Engagement im Rahmen Ihres Aktionstages zu überzeugen, sollten Sie ihm ein Bild von „Deutschland spielt Tennis!“ in Ihrem Verein übermitteln. Zeigen Sie ihm auf, wie er von der Zusammenarbeit profitieren kann. Zum Beispiel könnten Sie dem Sponsor anbieten, Plakate oder Banner im Verein aufzuhängen, am Aktionstag Produkte vorzustellen, Werbung zu verteilen etc. Dies kann dem Sponsor helfen, neue Kunden zu finden und schließlich mehr Gewinne zu erzielen. Werden Sie sich also darüber bewusst, das nicht nur Sie etwas von den Unternehmen verlangen, sondern mit Ihrem Aktionstag auch eine Menge zu bieten haben.

Erstellen Sie ein Vereinsprofil

Wenn Sie sich fürs Sponsoring entschieden haben und einen Sponsor suchen möchten, sollten Sie sich in einem kleinen Team überlegen, was Ihr Tennisverein zu bieten hat. Analysieren Sie die Schwerpunkte, Stärken und Ziele Ihres Vereins und erstellen Sie ein Vereinsprofil welches Sie dem potentiellen Sponsor vorlegen können. Hilfe dazu finden Sie auf den Folgeseiten.

Finden Sie einen passenden Partner

Nach dieser Analyse sollten Sie sich überlegen welcher Partner zu Ihrem Verein passt. Mit klaren Vorstellungen können Sie sich im Branchen- oder Telefonbuch, im Internet, bei der örtlichen Industrie- und Handelskammer oder über persönliche Kontakte ihren potentiellen Sponsor suchen. Als Tipp sei noch erwähnt, dass die größte Firma nicht unbedingt der beste Partner ist, da Sie hier wahrscheinlich mit vielen anderen Wettbewerbern konkurrieren. Bei einem kleinen lokalen Unternehmen können Sie vielleicht die Nummer eins sein! Es lohnt sich zudem, im eigenen Verein nach Kontakten zu suchen und auf Solidarität und Unterstützung zu verweisen. Vielleicht arbeitet ein Vereinsmitglied in einem potentiellen Unternehmen, bzw. hat weitere Kontakte.

Hier eine Liste von möglichen Partnern/Sponsoren:

Mögliche Partner:

- Medien
- Schulen
- Kommunen
- Sportbünde
- Krankenkassen

Mögliche Sponsoren:

- Druckereien
- Banken
- Sporthandel
- Handelsgeschäfte
- Autobranche
- Örtliche Handwerker
- Getränkefirmen//-handel

Deutschland spielt Tennis!

Überzeugen Sie mit Ihrem Konzept

In einem weiteren Schritt geht es darum Ihren potentiellen Partner zu überzeugen. Dies funktioniert am besten mit einem auf den Geldgeber zugeschnittenen Konzept in dem Sie ihm aufzeigen, was er von einer Zusammenarbeit hat. Bei der ersten Kontaktaufnahme zählt wie so oft der erste Eindruck. Bereiten Sie sich gut auf das Treffen oder das Gespräch vor, damit Sie überzeugen können. Konnten Sie Ihren Sponsor überzeugen und ihn ins Boot holen empfiehlt es sich, die gegenseitigen Leistungen fest zu halten. Lassen Sie sich jedoch nicht unterkriegen, wenn Sie keine positive Nachricht bekommen. Haben Sie einen Sponsor gefunden sollten Sie den Sponsor weiterhin betreuen und ihm zeigen, dass er für den Verein wichtig ist.

Beispiel für ein Sponsoring-Konzept*

„Deutschland Spielt Tennis! – Der TC Musterhausen Spielt Mit!“

1. VORWORT

Bürger, Politik und Medien sind sich einig: „Sport tut Deutschland gut!“ Und wo kann man sich besser körperlich betätigen und dazu noch so viel anderes erleben, als im Sportverein. Leider ist das Leben im Sportverein auf Grund der gesellschaftlichen Entwicklungen schon fast in Vergessenheit geraten. Zusammen mit dem Deutschen Tennis Bund e.V. und seinen Landesverbänden möchten wir Ende April gemeinsam mit viele anderen Vereinen deutschlandweit ein Zeichen für den Tennissport setzen. Mit der Eröffnung der Freiluftsaison 2012 möchten wir die Bekanntheit unseres Vereins erhöhen, Neulinge integrieren und auch unsere Mitglieder ansprechen.

2. VERANSTALTUNGSKONZEPT

Eine aktionsreiche und schwungvolle Saisoneroöffnung für Vereinsmitglieder und Neulinge des Tennissports. Sie lädt Groß und Klein in unseren Verein ein und zeichnet sich nicht zuletzt dadurch aus, dass

- Jung und Alt an diesem Tag deutschlandweit den Tennisschläger schwingen,
- Neulinge in der Tenniswelt und auch langjährige Mitglieder eine rundum perfekte Saisoneroöffnung erleben und einen unvergesslichen Tag im Tennisverein verbringen.

Weitere Highlights:

(führen Sie hier Ihre Highlights auf)

Werbung / Medienarbeit

Das Lokalradio (Namen) und die Lokalzeitung werden informiert und bewerben die Veranstaltung – sie wird Gesprächsthema werden! Der Verein wird u.a. mit Plakaten und Flyern in Schulen und weiteren lokalen Einrichtungen für das Sportfest werben. Zudem werden die Vereinsmitglieder persönlich eingeladen. Auf der vereinseigenen Homepage wird ebenfalls berichtet. Darüber hinaus starten der Deutsche Tennis Bund und die Landesverbände deutschlandweite PR-Maßnahmen.

3. VERANSTALTUNGSDATEN

Nachfolgend einige wichtige Daten zu

- Zielgruppen: ...
- kalkulierte Besucherzahl: ...
- Gelände und Fassungsvermögen: ...
- Gastronomie: ...
- Organisation: ...

Eine Aktion des DTB
und seiner Landesverbände

Deutschland spielt Tennis!

4. SPONSORINGKONZEPT

Als (Haupt-)sponsor stellen wir Ihnen Werbe- und Anzeigeflächen im Rahmen der Veranstaltung zur Verfügung.

Um Ihnen eine eigenständige, besondere Auftrittsmöglichkeit zu verschaffen, schlagen wir vor, dass das Sie... stiften und bei der Siegerehrung vergeben. So schlagen wir eine Brücke zwischen Ihnen als Hauptsponsor und der Veranstaltung: Sie zeigen sich als engagierter Partner der Bürger, der ein Zeichen für den Tennissport setzt und das soziale Miteinander im Sportverein fördert.

Weitere Leistungen

Des Weiteren bieten wir Ihnen nachfolgende Leistungen an, um Ihr Unternehmen auf dem Sportfest und begleitenden Kommunikationsmitteln zu bewerben:

- Darstellung Ihrer Produkte
- Ausstellung der Firmenbanner
- Abdruck des Firmenlogos in der Mitgliederzeitschrift

5. LEISTUNGEN DES SPONSORS

- Sponsoring-Betrag:
- Weitere Leistungen (insbesondere Sachleistungen):

Falls Sie weitere Informationen und Hilfestellungen für das Sponsoring benötigen, schauen Sie doch einmal auf www.ehrenamt-im-sport.de.

* QUELLE: angelehnt an „Sponsoring für Sportvereine“ auf www.ehrenamt-im-sport.de

Deutschland spielt Tennis!

Der Ablaufplan

Nach der Auswahl der Aktivitäten und Aktionen erfolgen die Ausarbeitung des Tagesablaufes und die genaue Aufgabenverteilung. Wir empfehlen einen Ablaufplan zu erstellen, der folgende Punkte berücksichtigt:

Einteilung der Anlage:

In einem Lageplan der Anlage werden die einzelnen Stationen bzw. Aktivitäten eingezeichnet und verschiedene Bereiche nach definierten Zielgruppen (z.B. Kinder/Senioren) getrennt.

Zeitliche Zuordnung:

Beginn und Ende einzelner Aktivitäten sind teilweise voneinander abhängig. Es gibt einerseits Stationen, die nahezu ständig in Betrieb sind (z.B. der Infostand des Clubs), andererseits laufen Aktivitäten, die an einem bestimmten Zeitpunkt stattfinden und zu einem festen Zeitpunkt beendet sind (z.B. der Schaukampf). Es lohnt sich, diese Abläufe in Ruhe durchzuplanen.

Personelle Zuordnung:

Es ist wichtig, die richtige Person am richtigen Ort einzusetzen. Ein Aktionstag spricht grundsätzlich alle Altersgruppen vom Kind bis zum Senior an. Fragen Sie vorab Ihre Mitarbeiter, welche Altersgruppen sie betreuen möchten.

Benötigtes Material:

Zu einer guten Vorbereitung gehört auch die sorgfältige Planung des benötigten Materials. Es empfiehlt sich eine Materialliste (Schläger, Bälle, Musik etc.) mit genauen Mengenangaben für die jeweiligen Aktionen (Cardio Tennis, Tennis mit Einsteigern etc.) zu erstellen. Es spart viel Zeit und Arbeit wenn alle Materialien am Aktionstag vorhanden sind.

Vorschlag für das Tagesprogramm

Nachfolgend finden Sie einen beispielhaften Programmablauf. Je nach Größe und Besucherzahl Ihres Vereins können Sie dieses an Ihre Gegebenheiten anpassen.

10:00 Uhr

- Begrüßung aller Anwesenden durch den Vorsitzenden (evtl. Sektempfang + Begrüßungsgeschenke)

10:30 – 11:30

- Schnuppertraining (jeweils Jung und Alt)
- Cardio Tennis Training

11:30 - 12:30

- Schaukampf zwischen Spitzenspielern des Vereins

12:45 – 14:45

- Schleifchen-Turnier für die Erwachsenen
- Olympiade für Kinder
- Präsentation von methodischem Training in den Stufen Rot, Orange und Grün (PLAY+STAY).

Deutschland spielt Tennis!

15:00 – 16:00

- Cardio Tennis Training
- Paten-Tennis (Mitglied spielt mit Nicht-Mitglied)
- Aufschlagmessung mit Aufschlagmessgerät

16:00 – 16:30

- Siegerehrung des Schleifchen-Turniers
- Ergebnisse der Verlosungsaktionen

17:00 – Ende offen

- Gemütliches Beisammensein im Clubhaus, Grillabend

ganztägige Angebote

- Informationsstand des Vereins mit besonderen Angeboten, Aufnahmeanträgen, Liste für Interessenten, Infos über Angebote
- Infostände von Händlern und/oder Industrie zur Beratung, Verleih und Verkauf von Tennis-Equipment
- Verlosungsaktion
- Sponsorenstände
- Stellwände o. ä. mit dem Tagesprogramm
- Tennisflohmarkt (Equipment kann getauscht oder verkauft werden)
- Spieler-Vermittlungs-Börse
- Ansprechpartner vom Verein, besonders gekennzeichnet (Namensschild, T-Shirt etc.)
- Spielmöglichkeiten für die Kinder

Deutschland spielt Tennis!

Wie kann ich auf den Aktionstag in meinem Verein aufmerksam machen und wie setze ich die Werbemittel richtig ein?

Ihr Aktionstag wird dann erfolgreich sein, wenn viele Besucher den Weg auf Ihre Anlage finden. Die Besucherzahl kann durch intensives Werben optimiert werden. Der Deutsche Tennis Bund und seine Landesverbände unterstützen Sie dabei, indem wir Ihnen kostenlos Werbematerialien zur Verfügung stellen.

Damit Sie mit Ihren Werbeaktivitäten einen bestmöglichen Erfolg erzielen, haben wir Ihnen hier einige Tipps zur Bewerbung Ihres Aktionstages zusammengestellt:

1. Werbung mit Flyern und Plakaten

Hängen Sie die Plakate zwei bis drei Wochen vor dem Aktionstag an hoch frequentierten Plätzen (z.B. Geschäfte, Banken, öffentliche Plätze, Schulen, Bahnhof) auf. Die Flyer zu DEUTSCHLAND SPIELT TENNIS! können Sie einige Tage vor dem Aktionstag z.B. auf Parkplätzen, vor Schulen oder in Einkaufszentren verteilen oder in Geschäften auslegen. Auch das Einwerfen in Briefkästen würde sich anbieten. Aber achten Sie vorher darauf, wo sich potenzielle Vereinsmitglieder aufhalten bzw. welche Zielgruppe Sie genau ansprechen möchten.

Flyer

Der richtige Zeitpunkt

Flyer sind kurzfristig einsetzbar und haben eine hohe Aktualität. Verteilen Sie die Flugblätter deswegen max. eine Woche vor dem Aktionstag.

Überlegen Sie sich auch einen Adressatenkreis, den Sie ansprechen möchten und verteilen Sie die Flyer besonders an diesen Stellen (z.B. vor Schulen) oder fragen Sie in Geschäften, ob Sie ein paar Ihrer Handzettel auslegen dürfen.

Vorschriften beim Einwurf in Briefkästen

Grundsätzlich ist das Einwerfen von Flyern in Briefkästen erlaubt. Anders sieht es aus, wenn am Briefkasten „Keine Werbung“ oder ähnliches steht. So gekennzeichnete Briefkästen sollten tabu sein. Bedenken Sie, dass unter diesen Umständen gewiss nicht positiv auf Ihre Werbung reagiert wird.

Vorschriften beim Anbringen an Autos

Vermeiden Sie das Anbringen von Flyern an Autos, denn der Besitzer könnte Sie für einen Schaden verantwortlich machen, auch wenn Sie gar keinen verursacht haben. Die meisten Leute werfen Flyer, die am Auto heften, auch sofort weg, und zwar häufig auf den Boden. Sie können dazu verpflichtet werden, die herumliegenden Flyer zu entsorgen oder die Reinigungskosten zu tragen.

Vorschriften beim direkten Verteilen an Personen

Auf öffentlichen Plätzen, z.B. in der Fußgängerzone, ist in der Regel eine Genehmigung des Ordnungsamtes notwendig. Auf Privatgelände und bei privaten Veranstaltungen müssen Sie den Besitzer bzw. den Veranstalter um Erlaubnis fragen.

Plakate

Der optimale Ort

Damit potentielle neue Mitglieder auf Ihre Plakate aufmerksam werden, ist der richtige Standpunkt wichtig. Sie können die Plakate beispielsweise in den Schaufenstern von

Eine Aktion des DTB
und seiner Landesverbände

Deutschland spielt Tennis!

Geschäften (z.B. Sportgeschäften) platzieren. Eine weitere Alternative ist das Anbringen an öffentlichen Schlüsselpunkten wie Kreuzungen o. ä. Sie können Ihre Plakate auch als Wegweiser zu dem Aktionstag in Ihrem Verein nutzen.

Vorschriften beim Anbringen an öffentlichen Plätzen

Sofern Sie Plakate z.B. an Straßenkreuzungen o. ä. anbringen wollen, brauchen Sie vorher eine Genehmigung des Ordnungsamtes. Des Weiteren sind Sie verpflichtet, die Plakate sofort nach Ende des Aktionstages wiederabzunehmen.

2. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Stellen Sie Kontakt zu Zeitungen oder sogar Radio und Fernsehstationen in Ihrer Nähe her und informieren Sie diese über die geplante Veranstaltung. Hierfür finden Sie unter www.deutschlandspielttennis.de einige interessante Tipps und Vorlagen, wie beispielsweise einen Presseleitfaden. Die Medien können vor dem Aktionstag Werbung in Form von Artikeln oder Gewinnspielen machen, sowie vom Aktionstag exklusiv berichten. Des Weiteren können Sie in regionalen Zeitungen und Zeitschriften über Ihren Verein Anzeigen schalten.

3. Anschreiben der Vereinsmitglieder

Es empfiehlt sich, alle Mitglieder persönlich einzuladen und Sie auch zu bitten, Familie, Freunde und Bekannte zum Aktionstag mitzubringen. Der Adresspool Ihres Vereins verfügt sicherlich über eine große Anzahl an Kontakten. So können auch ehemalige Mitglieder, Förderpartner oder weitere Freunde des Vereins auf die Anlage eingeladen werden.

4. Mundpropaganda

Die Mund-zu-Mund-Propaganda ist ein sehr effizientes Mittel, eine Botschaft zu verbreiten oder Veranstaltungen wie DEUTSCHLAND SPIELT TENNIS! bekannt zu machen. Von daher ist es von großer Bedeutung, dass die Vereinsmitglieder über den Aktionstag gut informiert sind und so vielen Freunden, Bekannten und Kollegen positiv von der Veranstaltung erzählen und sie neugierig machen können.

5. Das Internet als Werbequelle

Das Internet als Werbequelle setzt sich immer mehr durch. Nutzen daher auch Sie das Internet. Viele Vereine besitzen ihre eigene Homepage oder machen über Onlineportale wie Facebook auf sich aufmerksam. Auch hier können Sie Ihren Aktionstag bewerben.

6. Kontakt zu Schulen

Auch Rücksprachen mit der örtlichen Schulleitung, den Sportlehrern und tennisinteressierten Lehrern erschließen ein großes Potenzial. Beispielsweise kann im Rahmen des Sportunterrichts eine kleine Probetennisstunde des Vereins stattfinden und damit Werbung für den Aktionstag gemacht werden. Auch die Werbematerialien wie Plakate und Flyer können in den Schulen verteilt werden. Die Saisoneroöffnung ist sicherlich für viele Schüler eine interessante Abwechslung und für die Lehrer eine gute Möglichkeit, ihr Programm im Sportunterricht zu erweitern. Weiterführendes Informationsmaterial zu Kooperationen von Schule und Verein erhalten Sie bei Ihrem Landesverband oder über die DTB-Geschäftsstelle.

Leitfaden für Pressearbeit im Verein

1. PRESSEWART/PRESSEREFERENT

Im ersten Schritt gilt es, eine Person in Ihrem Organisationsteam zu identifizieren, die sich darum kümmert, dass die Medien im Umfeld Ihres Tennisvereins auf Ihre Saisonöffnung aufmerksam werden und berichten. Aufgabe des zuständigen Pressereferenten ist es, die Pressearbeit im Vorfeld sowie während der Veranstaltung zu koordinieren und allen relevanten Medien als zentraler Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Pressereferent immer vollständig informiert ist. Er ist das Sprachrohr Ihrer Veranstaltung und sollte immer umfassend Auskunft geben können, wenn er von Journalisten zu Ihrem Aktionstag befragt wird.

Fassen Sie alle geplanten Aktionen, die Sie im Rahmen des Aktionstages „Deutschland spielt Tennis!“ in Ihrem Verein durchführen wollen, in einem detaillierten Ablaufplan zusammen. Dieser Plan sollte neben den notwendigen Zeitangaben unter anderem auch Informationen darüber enthalten, welche Zielgruppen (Kinder, Jugendliche oder Erwachsene? Bei Mitmach-Aktionen: Einsteiger, Fortgeschrittene oder Turnierspieler?) angesprochen werden sollen.

2. ERSTKONTAKT ZU MEDIEN

Sobald Ihr Programm für den Aktionstag „Deutschland spielt Tennis!“ steht, sollten Sie den Kontakt zu relevanten Medien im Umfeld Ihres Vereins (Zeitungen, Anzeigenblätter, ggf. Radio und Fernsehen) suchen und Ansprechpartner (i. d. R. im Ressort Lokalsport) identifizieren.

Skizzieren Sie den Journalisten in wenigen Sätzen die Veranstaltung, die Ihr Verein am 26./27. April durchführen wird und erläutern Sie kurz den Gesamtzusammenhang (gemeinsame Saisonöffnung von Tennisvereinen in ganz Deutschland). Tauschen Sie Kontaktdaten aus und kündigen Sie eine baldige Pressemitteilung an.

3. ANKÜNDIGUNG

Etwa eine Woche vor dem Aktionstag „Deutschland spielt Tennis!“ sollten Sie Ihren Kontaktpersonen alle wichtigen Informationen zu Ihrer Veranstaltung in Form einer Pressemitteilung (Versand per E-Mail oder Fax) zur Verfügung stellen. Auf der Internetseite www.deutschlandspielttennis.de steht Ihnen im Download-Bereich eine Muster-Pressemitteilung zur Verfügung. Zusätzlich sollten Sie die Ankündigung auf der Homepage Ihres Vereines veröffentlichen.

Kontaktieren Sie die Adressaten Ihrer Pressemitteilung im Anschluss an den Versand und fragen Sie nach, ob die Mail bzw. das Fax angekommen ist und ob Sie Fragen oder Unklarheiten klären können. Journalisten von Zeitungen und Zeitschriften sollten Sie – sofern vorhanden – Bildmaterial von Ihrem Tennisverein bzw. aus Ihrem Vereinsleben (z.B. Tag der offenen Tür) anbieten. Ein redaktioneller Bericht mit Bild sorgt für mehr Aufmerksamkeit beim Leser.

Zusätzlich können Sie Ihrem Ansprechpartner im Anhang einen Ablaufplan zur Verfügung stellen, der einen Überblick über Ihr Programm und die verschiedenen Anfangszeiten bietet. Die Journalisten entscheiden selbständig, welcher Teil der Veranstaltung für sie relevant ist und wann sie Ihren Aktionstag besuchen.

Deutschland spielt Tennis!

5. VORBEREITUNG DER PRESSEARBEIT AM AKTIONSTAG

Kontaktieren Sie die Journalisten etwa drei Tage vor Veranstaltungsbeginn und verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wer Ihre Saisonöffnung besuchen wird. Beantworten Sie ggf. noch offene Fragen zum Ablauf und zu einzelnen Programmpunkten und erkundigen Sie sich, welche Ihrer Aktionen von besonderem Interesse sind. Fragen Sie, ob Interviews gewünscht sind (z.B. mit dem Vorsitzenden Ihres Vereins) und koordinieren Sie ggf. einen Interviewtermin. Sollten Medienvertreter nicht zu Ihrer Saisonöffnung kommen, so sollten Sie ihnen dennoch Informationen und ggf. auch Bildmaterial anbieten, das Sie unmittelbar im Anschluss an die Veranstaltung zur Verfügung stellen.

6. BETREUUNG DER JOURNALISTEN WÄHREND DER VERANSTALTUNG

Stehen Sie den Journalisten während der gesamten Veranstaltung als Ansprechpartner zur Verfügung. Unterstützen Sie die Medienvertreter bei ihrer Arbeit, helfen Sie beispielsweise bei der Koordination von Interviews oder Fotos und bei der Beschaffung fehlender Informationen.

ABLAUF DER PRESSEARBEIT IM ÜBERBLICK

WAS	WANN
Benennung eines Verantwortlichen für die Pressearbeit	so schnell wie möglich
Erstkontakt zu Medien	KW 12
Ankündigung	KW 16
Vorbereitung der Veranstaltung	KW 17
Betreuung der Journalisten vor Ort	26./27. April 2014

>LOGO
TC Musterstadt<

Presseinformation



>Tag<. März 2014

„Deutschland spielt Tennis!“ – Der >TC Musterstadt< spielt mit

>Musterstadt< – Nach einem Teilnehmerrekord mit 3.000 Vereinen im vergangenen Jahr setzen auch 2014 wieder zahlreiche Tennisvereine in ganz Deutschland unter dem Motto „Deutschland spielt Tennis!“ ein Zeichen für den Tennissport und eröffnen am 26. und 27. April gemeinsam die Sommersaison.

Auch in >Musterstadt< können Tennisinteressierte an diesem Wochenende die verschiedenen Facetten des Tennissports erleben. Der >TC Musterstadt< präsentiert den Besuchern seiner Anlage in der >Musterstraße< ein ebenso umfangreiches wie attraktives Tennis-Programm zum Zuschauen und Mitmachen.

>Hier hat der TC Musterstadt die Gelegenheit, seinen Vorstandsvorsitzenden zu Wort kommen zu lassen und sein Programm vorzustellen, mit denen er die Menschen in seinem Einzugsgebiet auf seine Anlage locken und für eine Mitgliedschaft begeistern will: Schnuppertraining, Schaukampf, Kleinfeldtennis, Midcourt-Tennis, Cardio Tennis, Grillabend o.ä.<

„Tennis ist eine überaus attraktive Sportart für Jung und Alt und hat enormes Potential“, betont Dr. Karl-Georg Altenburg, Präsident des Deutschen Tennis Bundes (DTB). „Der Aktionstag `Deutschland spielt Tennis!` macht Tennis im Verein erlebbar und ich freue mich, dass der >TC Musterstadt< uns dabei unterstützt, wieder mehr Menschen für unseren schönen Sport zu begeistern und neue Mitglieder aus allen Teilen der Gesellschaft zu gewinnen.“

Die deutschlandweite Saisoneroöffnung „Deutschland spielt Tennis!“ findet 2014 bereits zum achten Mal statt. Knapp 840.000 Besucher wurden seit der Premiere gezählt, mehr als 87.400 neue Mitglieder konnten insgesamt gewonnen werden. An diesen Erfolg wollen der Deutsche Tennis Bund und der >TC Musterstadt< in diesem Jahr gemeinsam anknüpfen.

Mehr Informationen zu „Deutschland spielt Tennis!“ finden Sie im Internet unter www.deutschlandspielttennis.de.

Bei Fragen zum Aktionstag des >TC Musterstadt< wenden Sie sich bitte an

>Name AnsprechpartnerIn<
Telefon: >Telefonnummer<
E-Mail: >E-Mail-Adresse<

>LOGO
TC Musterstadt<

Presseinformation



>Tag<. April 2014

>Musterstadt< spielt Tennis!

>Musterstadt< – Der >TC Musterstadt< feiert den Start in die Sommersaison mit einem großen Tennisfest und lädt alle Tennisinteressierten ein, dabei zu sein. Am >Tag<. April ab >Uhrzeit< Uhr haben alle Besucher der Anlage in der >Musterstraße< die Gelegenheit, die Attraktivität des Tennissports mit all seinen Facetten hautnah zu erleben und das vielseitige Angebot des >TC Musterstadt< kennenzulernen.

>Hier hat der TC Musterstadt die Gelegenheit, seinen Vorstandsvorsitzenden zu Wort kommen zu lassen und die Aktionen vorzustellen, mit denen er die Musterstädter auf seine Anlage locken und für eine Mitgliedschaft begeistern will: Schnuppertraining, Schaukampf, Kleinfeldtennis, Midcourt-Tennis, Cardio Tennis, Schleifchenturnier, Grillabend o.ä.<

Mit seinem Tennisfest beteiligt sich der >TC Musterstadt< an dem Aktionswochenende „Deutschland spielt Tennis!“, mit dem der Deutsche Tennis Bund (DTB), die Landesverbände und Tennisclubs in ganz Deutschland gemeinsam ein Zeichen für den Tennissport setzen. Seit der Premiere im Jahr 2007 haben jeweils bis zu 3.000 Vereine an der deutschlandweiten Saisoneröffnung teilgenommen, mit kreativen Ideen und einem breit gefächerten Angebot rund 840.000 Besucher auf ihre Anlagen gelockt und mehr als 87.400 neue Mitglieder gewinnen können.

„Wir wollen Tennis allen Altersschichten näher bringen und neue Mitglieder aus allen Teilen der Gesellschaft gewinnen. Dazu müssen wir auf die Menschen zugehen und sie begeistern. `Deutschland spielt Tennis!´ bietet hierfür einen idealen Rahmen“, erklärt DTB-Präsident Dr. Karl-Georg Altenburg. „Tennis ist ein attraktiver Sport für Jung und Alt und ich freue mich, dass uns der >TC Musterstadt< dabei unterstützt, die Faszination Tennis im Rahmen unseres bundesweiten Aktionswochenendes erlebbar zu machen.“

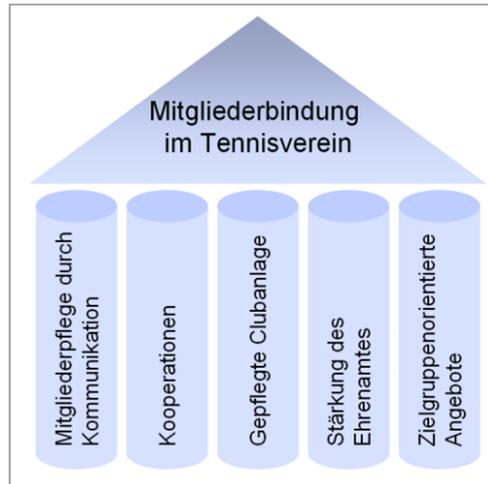
Mehr Informationen zu „Deutschland spielt Tennis!“ finden Sie im Internet unter www.deutschlandspielttennis.de. Bei Fragen zur Saisoneröffnung des >TC Musterstadt< wenden Sie sich bitte an

>Name AnsprechpartnerIn<
Telefon: >Telefonnummer<
E-Mail: >E-Mail-Adresse<

Deutschland spielt Tennis!

Die Nachbereitung

Nach dem Aktionstag gilt es, die neu gewonnenen Mitglieder dauerhaft an den Verein zu binden. Zur Bewältigung dieser Herausforderung stellen wir Ihnen im Folgenden die fünf grundlegenden Säulen der Mitgliederbindung vor. Außerdem finden Sie auf der zweiten Seite einen Leitfaden mit weiteren Tipps zur Mitgliederbindung für Trainer und den Vorstand.



- **Mitgliederpflege durch Kommunikation:** Setzen Sie auf attraktive Internetseiten, vereinsinterne Newsletter oder Aushänge im Clubhaus.
- Gehen Sie **Kooperationen** ein. Hierfür eignen sich aufgrund des ausgedehnten Nachmittagsunterrichts insbesondere auch Schulen. Aber auch Kindergärten oder Sportfachgeschäfte bieten neue Möglichkeiten für Ihren Verein.
- Achten Sie auf eine saubere und **gepflegte Tennisanlage**. Mit sauberen Räumen und warmen Duschen wird sich jedes Mitglied gleich wohler fühlen.
- Stärken Sie das **Ehrenamt**, denn Vereinsarbeit kann nur erfolgreich sein, wenn jeder mithilft. Denken Sie daher daran, alle freiwilligen Helfer Ihres Aktionstages z.B. mit einer Urkunde oder einem gemeinsamen Essen zu belohnen.
- Schaffen Sie **zielgruppenorientierte Angebote**, mit denen Sie Kinder und Jugendliche, Frauen, Familien, Über-60-Jährige sowie Nicht-Mannschaftsspieler individuell ansprechen. Veranstalten Sie außerdem ein abwechslungsreiches **Programm** außerhalb des Tennisplatzes und erzeugen Sie so noch mehr Geselligkeit. Folgende Angebote bieten sich an:
 - Gruppenkurs für Neumitglieder
 - Kleine Doppelturniere mit häufig wechselnden Partnern
 - Kleine Abendveranstaltungen
 - Patenschaften
 - Spielpartnervermittlung
 - Leihhausrüstung
 - Gutscheine für Folgetraining

Nachfassen bei Unentschlossenen

Viele Besucher wollen oder können sich am Aktionstag nicht zu einer Mitgliedschaft oder einem Probetraining entscheiden. Deshalb sollten Sie alle Interessierten nach dem Aktionstag noch einmal kontaktieren und nachfragen. Notieren Sie sich hierzu unbedingt die Kontaktdaten der potentiellen Neumitglieder.

Deutschland spielt Tennis!

Leitfaden zur Mitgliederbindung für Trainer, Übungsleiter und den Vorstand

Grundlegende Hinweise

- ✓ Beraten Sie potentielle Mitglieder ausführlich.
- ✓ Lassen Sie neue Mitglieder nicht alleine, sondern vermitteln Sie beispielsweise einen Paten oder einen Spieltreff an einem bestimmten Wochentag.
- ✓ Das Wertschätzen der Mitglieder und ihrer Ziele ist sehr relevant.
- ✓ Nennen Sie jedem Mitglied die Ansprechpartner der Geschäftsstelle.
- ✓ Informieren Sie die Mitglieder über weitere Angebote, die – inhaltlich wie zeitlich – interessant sind.
- ✓ Hören Sie aufmerksam zu, wenn ein Mitglied sich beschwert und notieren Sie dies schriftlich.
- ✓ Erfragen Sie bei einer Kündigung nach den Gründen für die Entscheidung, um diesen beim nächsten Mal ggf. entgegen wirken zu können.

Tipps für den Trainer

- ✓ Jedes neue Mitglied sollte persönlich empfangen und in die Gruppe bzw. die Kursinhalte eingeführt werden.
- ✓ In jeder Trainingsstunde sollte der Trainer/Übungsleiter einmal kurz mit jedem Teilnehmer sprechen.
- ✓ Setzen Sie beim Training vermehrt auf die Faszination des Spiels anstatt auf monotone Technik.
- ✓ Reagieren Sie auf die Zeitknappheit der Menschen und die veränderten Arbeitsbedingungen mit flexiblen Trainingszeiten.
- ✓ Führen Sie eine Liste mit den Kontaktdaten der Mitglieder. Sofern eine Person über einen längeren Zeitraum nicht zum Training gekommen ist, können Sie sich bei ihr nach den Gründen erkundigen.
- ✓ Setzen Sie aufgrund des demografischen Wandels auch auf Gesundheits- und Präventionssport (Bsp. Cardio Tennis).

Tipps für den Vorstand

- ✓ Pflegen Sie Ihre Tennisanlage und Ihr Clubhaus und achten Sie auf saubere Räume und warmes Wasser in den Duschen.
- ✓ Nutzen Sie moderne Kommunikationstechnologien wie eine interessante Homepage oder vereinsinterne Newsletter, um die Mitglieder über Aktionen zu informieren.
- ✓ Gehen Sie Kooperationen, beispielsweise mit Schulen, ein.
- ✓ Schaffen Sie zielgruppenorientierte Angebote für alle Altersklassen – z.B. mit
 - Trainingsangeboten für leistungsorientierte Jugendliche,
 - Familienfreundliche Angebote ggf. mit Kinderbetreuung,
 - Altersgerechte Angebote für die Bindung der Über-60-Jährigen,
 - Aktionstage
 - Spielpartnerbörse und Intensivierung eines wettkampforientierten Breitensports für Nicht-Mannschaftssportler (z.B. Hobbyrunden, Doppel- Mixedformen).
- ✓ Schaffen Sie ein regelmäßiges außersportliches Programm und stärken Sie z.B. durch eine Fahrradtour oder einen Spieleabend die Geselligkeit.
- ✓ Stärken Sie das Ehrenamt und verleihen Sie nach einer erfolgreichen Aktion beispielsweise Anerkennungsurkunden für die Helfer.
- ✓ Erkundigen Sie sich z.B. bei Ihrem Landesverband oder Ihrem Landessportbund, welche Aus- und Weiterbildungen für Vorstand und Trainer des Vereins interessant sein können.