

Mitglieder- und Kundenmarketing gestern und heute“ - Markus Giegold / Sigggi Schrott

Einleitung:

Anhand des ausgezeichneten (Köpi-Award) TC Ergolsbach, vertreten durch Herrn Sigggi Schrott zeigt Markus Giegold (BTV Berater) Wege auf um das Zusammenspiel zwischen Verein und Trainer im Bezug auf die neue Erwartungshaltung der Kunden zu gewährleisten.

Hierzu hat der Bayerische Tennis-Verband ein Konzept unter dem Motto

„Gewinnen Sie 50 neue Mitglieder in 2009“ (www.btv.de > BTV > Vereinsberatung)

1. **Mitgliedergewinnung** durch

- Deutschland spielt Tennis
- bayernweiten Jugend-Tennis-Tag
- VIP Gästekarte
- Anzeigenkampagne

2. Mehr **Spielbetrieb** durch

- Technik & Taktik z.B. alle 14 Tage immer am Montag
- Team Cup jeden Donnerstag

3. Mehr **Clubleben** durch

- Happy Monday zeitgleich mit Technik & Taktik
- Jedermannsturnier: Mexiko Heat oder Touch Cup
- Barbecue-Fete mit einem speziellen Konzept

4. Mehr **Einnahmen** durch

- Sponsorentafel
- Printmedien (Clubkalender, Clubzeitung, Taschenkalender)

5. Mehr **ehrenamtliche Unterstützung** durch

- Verteilung von spezifischen Stellenbeschreibungen an potentielle Kandidaten
- Rekrutierung eines Clubmanagers
- Verwendung von Arbeitshilfen aus dem Handbuch

6. BTV-**Seminare** besuchen

- „*Vereinsmarketingschulungen*“ für den Vereinsvorstand am 11.10.09 und 18.10.09
- „*Trainer als Motor und Clubmanager*“ am 07.12.08 und 08.03.09
- „*Finanzseminar*“ für die Schatzmeister und Vorstände am 24.01.09

Detaillierte Ablaufplanungen und Hilfen zur Umsetzung erhalten Sie kostenlos!
Kontaktieren Sie uns: BTV, Detlev Kreysing, Tel.: 089-15702-644 oder detlev.kreysing@btv.de