



Mitglieder- Gewinnung

Tag der offenen Tür

Christine Moosherr

www.karate-kollegium.de



Effektive Mitgliedergewinnung

Leitfaden zur Ausrichtung eines "Tages der offenen Tür",
um innerhalb von drei Stunden effektive
Mitgliedergewinnung zu betreiben, damit Dein Dojo
kontinuierlich wächst.

von

Christine Moosherr

Prüfung zum 3.Dan am 30.11.2013

Publikation des Karate-Kollegiums KG, Friedrichshafen.
© 2015 Alle Rechte vorbehalten.

Kampfkunst-Kollegium.de



Inhalt

Einleitung	5
Vorbereitung.....	6
Flyer	6
Erstellen	6
Verteilen.....	7
Anzeigen.....	7
Beratermappe	7
Promotion-Event.....	9
Wo.....	9
Wann.....	9
Wie.....	9
Anmeldung und Genehmigung	9
Musik.....	10
Platzwahl.....	10
Einkaufszentren	10
Karatekinder organisieren	10
Personeneinteilung.....	11
Aufbau.....	11
Das Promo-Event	12
Tag der offenen Tür	13
Karatelehrer	14
Auswahl der Berater	14
Auswahl der Kinder	14
Packliste	14
Die Veranstaltung	17
Ablaufplan für Standortberater und Karatelehrer.....	17
Karatelehrer briefen	18
Leitfaden für Berater.....	19



Fragen und Antworten.....	20
Mitgliedschaft schreiben	21
Nachbearbeitung	22
Willkommensbrief.....	22
Freunde werben Freunde	22
Zeitplan	23
Zusammenfassung	24
Autorin	25
Karate-Team Bodensee eV	25
Karate Kollegium Deutschland KG	26
Impressum	26
Rechtliche Hinweise	27



Einleitung

Als wir, Nadine Joachim, Toni Dietl und ich, im Jahr 1995 unser Dojo eröffneten, war uns klar, die Menschen kommen nicht einfach vorbei, weil wir gut sind. Wir müssen gezielt etwas unternehmen. Daher veranstalteten wir ein Werbeevent mit Kaffee und Kuchen, Softdrinks, auch Sekt durfte nicht fehlen. Um die Besucher zu unterhalten, buchten wir bekannte Kampfsportler für spektakuläre Auftritte. Das ging den ganzen Tag, die Zuschauer waren sehr fasziniert, die Stimmung war großartig. Die Gäste verließen uns mit vollem Bauch und dem Gedanken, das kann ich eh nie! Unser Unterhaltungsprogramm und das Catering waren ein voller Erfolg, nur zu Abschlüssen kam es nicht. Am Abend waren wir ziemlich erledigt und frustriert. Dass, was wir da veranstaltet hatten, funktionierte so nicht. So konnte unser Dojo nicht wachsen. Wir mussten unser Konzept verändern, zielgerichteter vorgehen. Wir entwickelten die Abschluss-Strategie des "Tages der offenen Tür", testeten es und- es funktioniert!

Zweimal im Jahr führen wir im Verein und an unseren Standorten einen Tag der offenen Tür durch. Uns ist es damit gelungen, nicht nur der natürlichen Fluktuation entgegen zu wirken, sondern dadurch auch stetig zu wachsen.

Mit diesem Titel wollen wir nicht die Vor- bzw. Nachteile von Tagen der offenen Türen erörtern. Stattdessen wollen wir Euch einen Leitfaden zur Organisation und Durchführung eines solchen Tages geben. Dieser Leitfaden dient dazu, erfolgreich neue Mitglieder zu gewinnen.

Das [Karate-Team Bodensee](#) konzentriert sich, wie der Name schon vermuten lässt, auf den Bereich Karate. Das Konzept ist aber auch bei fast jeder anderen Sportart anwendbar, speziell im Kinderbereich. Für uns ist das Besondere am Tag der offenen Tür, dass wir mit geringem finanziellen Aufwand viele Mitglieder auf einmal gewinnen können. Um dieses Know-how für Dich, liebe Leserin und Leser, nutzbar zu machen, ist dieses eBook entstanden. Du erhältst einen mächtigen Leitfaden des funktionierenden Ablauf- und Organisationsplanes. Es gibt viel zu tun, zu bedenken und zu organisieren. Wie in unserem Sport üblich, benutze ich das respektvolle Du als Anrede und danke Dir schon mal vorab für Dein Verständnis. Außerdem sind immer beide Geschlechter angesprochen.

Auf unserer Internetseite hast Du die Möglichkeit, exklusiven Zugang zu Vordrucken und weiteren Materialien zu erhalten, die Dir die Arbeit erleichtern.



Vorbereitung

Damit jemand zum Tag der offenen Tür kommt, muss davor kräftig die Werbetrommel gerührt werden. Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten. Bei uns haben sich drei bewährt:

1. Flyer verteilen, 2. Anzeigen schalten, 3. Promotions-Events durchführen.

Da gerade letzteres einen großen Umfang einnimmt, widmen wir ihm ein extra Kapitel. Zusätzlich zur Werbung für den Tag der offenen Tür gehört bei uns das Zusammenstellen einer "Beratermappe" zur Vorbereitung. In dieser Mappe sammeln wir alle wichtigen Informationen über unseren Verein. Diese Mappe geben wir allen als Leitfaden an die Hand, die uns beim Tag der offenen Tür als Ansprechpartner für Interessenten unterstützen. Zweck ist, dass alle die gleiche Botschaft weitertragen.

Flyer

Flyer in Briefkästen zu verteilen ist für uns die wichtigste Art der Werbung. Auf Anzeigen und Promotions-Events kann zur Not verzichtet werden, nicht aber auf das Flyer-Verteilen. Eine hervorragende Variante ist das Verteilen über die Tagespost, hierbei haben wir die größte Reichweite.

Flyer sind sehr gute Werbeträger, denn sie sind preiswert in der Herstellung, können gut im Corporate Design angefertigt werden, sind einfach und kostengünstig zu verteilen, sind informativ und schnell produzierbar.

Erstellen

Flyer kann man schnell und einfach selbst erstellen. Mitglieder des [Karate Kollegiums Deutschland](#) können aus verschiedenen Vorlagen auswählen. Diese müssen dann nur noch mit Namen, Logo, Adresse und Datum des Tages der offenen Tür ergänzt werden. Der Druck des Flyers sollte mindestens zwei Monat vor dem Termin in Auftrag gegeben werden, also der fertiggestellte Entwurf sollte zu diesem Zeitpunkt bei der Druckerei vorliegen. Wir empfehlen eine Auflage von ca. 5.000 Stück im Format DIN A6 für einen Tag der offenen Tür. Unserer Erfahrung nach melden sich pro tausend verteilter Flyer zweieinhalb neue Mitglieder an.



Verteilen

Eine Woche vor dem Tag der offenen Tür beginnen wir mit dem Verteilen der Flyer. Damit diese Aktion Wirkung zeigt, sollten mindestens 5.000 Stück in die Briefkästen verteilt werden. Des Weiteren können Flyer auch gut in Kindergärten, Schulen und Geschäften ausgelegt bzw. verteilt werden. Dazu sollte vorher die Kindergarten-, Schul- und Geschäftsleitung gefragt werden.

Bei uns helfen alle mit. Wir entwickeln daraus eine Gruppeninitiative, in die wir jeden mit einbinden: Angestellte, Lehrlinge, Karateschüler aus der jeweiligen Standortgruppe, Karateeltern (bevorzugt Mütter mit kleinen Kindern) und Rentner. Für einhundert Flyer braucht man ca. drei Stunden. Jeder sollte maximal drei Stunden Flyer verteilen.

Bei uns erhält jeder Verteiler eine Aufwandsentschädigung von 8,50 € Euro pro Stunde. Um Euch die Abrechnung zu erleichtern, haben wir einen Vordruck „Aufwandsentschädigung“ und das Formular „Abrechnung Flyer-Verteilen“ im [geschützten Leserbereich](#).

Damit einzelne Gebiete nicht vergessen werden und dafür in anderen doppelt verteilt wird, teilen wir unsere Stadt in Verteilungsbezirke ein. Mit Hilfe von Google-Maps drucken wir pro Verteiler eine Karte aus, in der wir den genauen Bezirk des Verteilers einzeichnen. Sinnvoll sind Umkreise von fünf Kilometern. Damit Ihr den Überblick behaltet, erstellt einen Organisationsplan für die Flyer-Verteilung.

Anzeigen

Anzeigen in den Gemeindeblättern erhöhen die Wahrnehmung der Flyer und umgekehrt. Da die Gemeindeblätter in der Regel wöchentlich erscheinen, schalten wir ein bis zwei Anzeigen direkt vor dem Termin. Bei uns ist der Tag der offenen Tür immer sonntags. Das heißt, direkt an dem Freitag davor muss die Anzeige erscheinen, bei zwei Anzeigen, die zweite eine Woche früher. Um den Wiedererkennungswert zu erhöhen, setzen wir den Flyer unverändert in Größe, Format und Farbe in die Zeitung.

Beratermappe

Wie schon vorhin erwähnt, erhält jeder Berater eine Mappe für die Informationsgespräche. Zum einen fällt es den Beratern oft leichter, mithilfe der Inhalte ein Gespräch zu führen. Der Gesprächseinstieg wird erleichtert, wie beispielsweise: „Darf ich Ihnen unseren Verein kurz vorstellen, wir haben hier ein paar Informationen zusammengestellt.“ Zum anderen haben wir die Sicherheit, dass alle wichtige Informationen weiter gegeben werden, dass alle das gleiche sagen.



Zudem ist der Wissensstand der Berater über die Hintergründe und Unterrichtsgestaltung oft sehr unterschiedlich. Mit einer Beratermappe werden diese Differenzen ausgeglichen.

Wichtig ist, dass in der Beratermappe nur wichtige Informationen in Schlagworten zusammengefasst werden. Sie sollte keinen Fließtext enthalten, sondern ausschließlich Stichworte. Damit wird verhindert, dass der Berater nur den Text abliest. Stattdessen erklärt der Berater die wichtigsten Punkte mit eigenen Worten, was das Ganze lebendiger gestaltet.

Bei uns sind in der Beratermappe enthalten:

- wie viel Mitglieder wir haben,
- die Anzahl der Standorte,
- wer für die Unterrichtsgestaltung verantwortlich ist mit Besonderheiten und Qualifikationen,
- die Besonderheiten unsere Unterrichtsgestaltung,
- unserer Auszeichnungen,
- Bilder unserer Lehrer,
- was eine Mitgliedschaft beinhaltet und
- welche Möglichkeiten der Mitgliedschaft es gibt.

Karate Kollegiums Mitglieder haben die Möglichkeit, sich ihre Beratermappe individuell anpassen zu lassen. Ein Beispiel findet Ihr im [geschützten Leserbereich](#).



Promotion-Event

Promo-Events helfen, auf den Tag der offenen Tür hinzuweisen und die Anzahl der potenziellen Kunden am Tag der offenen Tür stark zu steigern. Es ist die optimale Zusatzwerbung, die kaum Kosten verursacht. Dazu verwenden wir Promotion-Aktionen auf öffentlich stark frequentierten Flächen (sogenannte Stadtaktionen) so wie vor Einkaufszentren. Diese veranstalten wir immer samstags, einen Tag vor dem Termin. Am besten an zwei bis drei Standorten gleichzeitig.

Wo

Wir wollen möglichst viele Menschen mit Kindern erreichen, da Kinder unsere Zielgruppe sind. Aus diesem Grund müssen wir uns Orte aussuchen, die am Samstagvormittag viel Publikumsverkehr haben. In Frage kommen Plätze in der Stadt (wie beispielsweise in Fußgängerzonen, vor bestimmten Ladengeschäften, etc.) und vor Einkaufszentren.

Wann

Sinnvoll ist es das Promo-Event einen Tag vor dem Termin durchzuführen. Ist der Abstand zwischen den beiden Ereignissen zu groß, beispielsweise eine Woche, verfliegt die Wirkung. Die Begeisterung lässt nach. Können wir jedoch Interessenten begeistern, hält diese Begeisterung meistens noch bis zum nächsten Tag an. Aus diesem Grund finden unsere Promo-Events immer einen Tag vor dem Tag der offenen Tür statt, nämlich samstags.

Wie

Damit die Promo-Aktion ein Erfolg wird, ist einiges zu organisieren und zu planen.

Anmeldung und Genehmigung

Wer auf öffentlichen Plätzen eine Promotion-Aktion starten möchte, muss diese anmelden und eine Genehmigung dafür einholen. Diese ist in der Regel kostenfrei. Der Antrag für die Genehmigung muss mindestens ein halbes Jahr vor dem Event gestellt werden.

Sinnvoll ist es bei der Anmeldung gleich mehrere alternative Standorte für die Promotion-Aktion anzugeben. Denn Orte, die einem sinnvoll erscheinen, gehen nicht unbedingt mit den Vorstellungen der Stadtverwaltung konform. Durch die Angabe mehrerer Alternativen steigt die Wahrscheinlichkeit, einen dieser selbstausgesuchten Orte genehmigt zu bekommen. Bei dem Antrag ist die Angabe über den benötigten Platz auszufüllen. Bei uns hat sich eine Platzgröße von ca. dreißig Quadratmetern bewährt.



Sinnvoll ist es bei diesem Event Flyer für den Tag der offenen Tür zu verteilen. Dafür muss ein Zusatzantrag zur Flyer-Verteilung bei der Stadtverwaltung gestellt werden.

Musik

Mit einer Genehmigung für den Promotion- Tag selbst wird grundsätzlich nicht gleichzeitig die Erlaubnis zum Abspielen von Musik erteilt. Dieses Thema wird je nach Stadt oder Gemeinde sehr unterschiedlich behandelt. Daher empfiehlt es sich, im Voraus abzuklären, ob Musik erlaubt ist. Und bitte die [GEMA](#) nicht vergessen! Entweder Ihr nutzt GEMA-freie Musik oder Ihr müsst die Veranstaltung ebenfalls bei der GEMA anmelden. Dafür werden Gebühren fällig.

Platzwahl

Bei der Platzwahl ist zu beachten, dass Orte ausgesucht werden, die stark frequentiert sind und an denen viel Publikumsverkehr samstags ist. Fußgängerzonen sind dabei sehr effektiv sowie Kaufhäuser wie beispielsweise H&M, C&A, Ikea, Mediamarkt+Saturn, da hier viele Familien mit Kindern einkaufen.

Einkaufszentren

Das Gleiche wie für die Stadtaktion gilt auch für Einkaufszentren. Auch hierfür muss man sich ein halbes Jahr vorher anmelden und eine Genehmigung einholen. Diesmal allerdings nicht bei der Stadtverwaltung, sondern bei dem Verkaufsleiter oder Inhaber des Einkaufszentrums. Auch hier solltet Ihr die Fragen abklären, welcher Platz und welche Größe sinnvoll ist. Fragt danach, zu welcher Tageszeit die meisten Menschen einkaufen, ob Flyer verteilt werden dürfen und ob das Abspielen von Musik erlaubt ist.

Karatekinder organisieren

Die Promo-Aktion funktioniert nur, wenn wir auch Karate-Kinder haben, die demonstrieren können, wie unser Karate-Unterricht aussieht. Pro Aktionsstandort benötigen wir ca. zehn Karate-Kinder, fünf Kinder für die Vorführung und fünf Kinder, die mit den Teens zusammen Flyer verteilen. Damit wir die zehn Kinder zusammen bekommen, verteilen wir zwei bis drei Wochen vor der Promo-Aktion Zettel mit Einladung an die Karate-Kinder und deren Eltern. Für die Vorführungen erstellen wir Listen mit Vor- und Nachname der Kinder, Gürtelfarbe, Alter und Standort. Die Dauer der Vorführungen pro Kind sollte nicht länger als zwei Stunden sein, da die Konzentration der Kinder spätestens dann nachlässt. Wenn wir beispielsweise von 10.00 Uhr bis 14.00 Uhr unseren Promotion-Tag durchführen wollen, benötigen wir zwei Gruppen engagierter Kinder. Ganz wichtig ist, je nach



Wetterlage, die Kinder und Eltern darauf hinzuweisen, dass warme Kleidung unter dem Karate-Anzug benötigt wird. Sonst können zwei Stunden für die Kinder sehr lange werden.

Ein großer Anreiz für die Karate-Kinder und Eltern ist immer, dass es zwei Sonderstempel auf die Unterrichtskarte für das Mitmachen an der Promo-Aktion gibt. Das hilft, schneller die nächsten Trainingsziele zu erreichen. Zudem können Oma, Opa, Freunde und Bekannte den Kindern bei ihren Vorführungen zusehen. Durch das Auftreten in der Öffentlichkeit wird zudem das Selbstvertrauen der Kinder gestärkt.

Personeneinteilung

Für jeden Promotion- Tag werden zwei Berater benötigt, die bei Fragen Rede und Antwort stehen können und auf den morgigen Tag der offenen Tür hinweisen. Bei uns im Dojo sind dies unsere Angestellten oder auch engagierte Eltern von Kindern. Dazu kommen zwei Karate-Lehrer (können auch gern Junglehrer sein), die die Kinder unterrichten.

Wenn wir eine Genehmigung zur Flyer-Verteilung erhalten haben, brauchen wir noch zwei Teens zusammen mit den Karate-Kindern im Karate-Anzug, die Flyer verteilen. Wichtig dabei ist eine klare Ansage, dass die Kinder immer bei den Teens bleiben. Zudem muss eine Zeit ausgemacht werden, wann die Gruppe wieder am Platz sein muss. Viele Eltern machen hier gern mit und beaufsichtigen die Teams zusätzlich.

Aufbau

Der Aufbau und Ablauf von Promo- Aktionen in der Stadtaktion ist der gleiche wie im Einkaufscenter. Zum Aufbau benötigt Ihr:

Hardware:

- 16 Matten (Flies zum unterlegen)
- 2 Klappaufsteller
- 2 Pavillons
- 8 Karate-Männchen
- Eimer, Lappen, Besen
- Stehtisch oder Theke
- Luftballons
- Schere, Schnur, Tesafilm
- Gummibärchen
- Getränke und Becher



Werbematerial:

- Tag der offenen Tür- Flyer
- SamuraiKids- Prospekt (unser spezielles [Kinderunterrichtsprogramm](#))
- Buntstifte zum verschenken (muss nicht sein)

Nach Möglichkeit Sitzplätze für die Zuschauer anbieten, soweit vor Ort vorhanden.

Das Promo-Event

Das Promo-Event findet grundsätzlich immer einen Tag vor dem Tag der offenen Tür statt. Es ist die effektivste Werbung, die mit den geringsten Kosten verbunden ist. Genehmigungen für die Promotion-Aktionen müssen an dem Tag der Aktion unbedingt mitgeführt werden, da sie oft kontrolliert werden. Während der Veranstaltung stehen zwei Berater für Interessierte als Ansprechpartner zur Verfügung. Sie laden zum Tag der offenen Tür am nächsten Tag ein. Sie verteilen ebenso Flyer (falls Genehmigung erteilt), wie die Teens mit ihrer Gruppe Karate-Kinder. Die andere Gruppe Kinder führt nach Plan verkürzte Unterrichtseinheiten vor. Ab und zu gibt es eine kleine Pause. Wichtig dabei ist, dass die klare Absprache gilt, dass die Kinder aus Sicherheitsgründen am Platz bleiben müssen, wir tragen die Verantwortung! Wichtig ist, dass das Ganze für die Kinder und Eltern eine freudige, lustige Aktion wird, damit sie das nächste Mal wieder dabei sind.



Tag der offenen Tür

Der Tag der offenen Tür findet immer in den eigenen Unterrichtsräumen statt. Selbstverständlich sind vorher die Räumlichkeiten aufgeräumt und sauber. Das Event ist eine gute Möglichkeit, wieder einmal grundlegend Ordnung zu schaffen.

Unsere Tage der offenen Tür finden meistens sonntags statt. Denn dann haben Berater, Kinder, Eltern und Familien am ehesten Zeit. In der Woche ist es immer schwierig, Zeit zu finden, da viele berufstätig sind und volle Terminkalender haben. Samstags wird noch viel erledigt. Wir haben sonntags die besten Erfahrungen gemacht.

Der Tag der offenen Tür sollte mit keinem anderen wichtigen Termin in der Stadt oder Gemeinde kollidieren und außerhalb der Schulferien liegen. Zudem sollte die Uhrzeit so gewählt sein, dass

- Langschläfer ausschlafen können,
- Gottesdienstbesucher in die Kirche können,
- die Uhrzeit nicht mit dem Mittagessen kollidiert und
- Interessenten vor und nach dem Kaffeetrinken vorbeikommen können.

Aus diesem Grund finden unserer Tage der offenen Tür meistens sonntags von 14.00 Uhr bis 17.00 Uhr statt.

Wir begrenzen gezielt die Dauer des Tags der offenen Tür auf drei Stunden. Zum Einen wegen der Helfer, denn drei Stunden sind ein überschaubarer Zeitraum. Zum Anderen werden die Interessenten dadurch gezielt gebunden. Bei einem längeren Zeitraum besteht die Gefahr, dass der Besuch immer wieder verschoben wird (weil man ja noch Zeit hat), bis es zu spät ist.

Auch die Jahreszeit spielt eine Rolle. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass die Menschen im Frühjahr und Herbst empfänglicher sind für Neues. Aus diesem Grund findet bei uns der Tag der offenen Tür immer einmal im Frühjahr und einmal im Herbst statt.

Prinzipiell wichtig ist, dass der Tag der offenen Tür keine Veranstaltung für alle Mitglieder ist, sondern der reinen Mitgliedergewinnung dient. Dass bedeutet, es gibt keinen Kaffee und Kuchen. Ihr solltet immer das Ziel der Veranstaltung im Fokus behalten.



Karatelehrer

Für den Tag der offenen Tür benötigen wir einen Karatelehrer, der mit den Kindern verkürzte Unterrichtseinheiten durchführt.

Auswahl der Berater

Beim Tag der offenen Tür brauchen wir ca. vier Berater, die Fragen beantworten, sich der Interessenten annehmen, und diese zu einer Mitgliedschaft ermuntern. Damit sie wissen, worauf es ankommt, erhalten sie eine Beratermappe als zielführenden Gesprächsleitfaden. Wichtig sind abschlussichere Berater. Sie begeistern die Interessenten und führen das Gespräch. Die optimalen Berater sind überzeugte Eltern unserer Karate-Kinder.

Das Wichtigste bei einem Berater sind emotionale Teilnahme und eigene Erfahrungen. Wir sprechen bewusst die Eltern an, deren Kinder ordentlich und konzentriert am Unterricht teilnehmen.

Auswahl der Kinder

Wir benötigen ca. 6 Kinder in verschiedenen Alters- und Gürtelstufen. Grundsätzlich dürfen bei uns nur Kinder am Tag der offenen Tür teilnehmen, deren Eltern als Berater an diesem Tag mitwirken. Bedingt durch die Promotion-Veranstaltungen und den Tag der offenen Tür hat jedoch fast jedes Kind die Möglichkeit, daran teilzunehmen.

Packliste

Am Tag der offenen Tür haben wir immer zwei gepackte Kisten mit dabei. Das erleichtert den Aufbau, gibt Sicherheit, spart Zeit, verhindert unvorhergesehene Katastrophen und ist kein großer Aufwand.

In einer Kiste sind Karateanzüge in verschiedenen Größen für die interessierten Kinder, damit sie gleich im richtigen Outfit am Unterricht teilnehmen können. Somit gehören sie äußerlich schon dazu und entwickeln sofort eine Loyalität mit "ihrer" Kampfsportschule. Die meisten sind schon ziemlich stolz, wenn sie sich im Karateanzug sehen. Das sorgt bereits für eine gewisse Verbindlichkeit.

Je nach Größe des Dojos und der Mitgliederzahl der Satelliten variiert der Inhalt, wir packen je fünf Anzüge in den Größen 110, 120, 130 und 140, drei Anzüge der Größe 150 und zwei Anzüge der Größe 160.



Die zweite Kiste ist gefüllt mit allen Utensilien, die wir sonst benötigen.

Für Anmeldungen:

- 30 Anmeldungen
- 4- 5 Klemmbretter
- 6 Kugelschreiber
- 2 Ablagen für die Mitgliedschaften
- 40 Flyer „Sicherheit für ihr Kind“ des jeweiligen Standortes
- 40 Preislisten
- 40 SamuraiKids- Prospekte
- 40 Flyer für Erwachsene
- 20 Unterrichtspläne von allen Standorten
- 40 Schlüsselanhänger, Buntstifte für die Kinder und Willkommensgeschenke

Für Dekoration:

- 10x farbige Flyer Tag der offenen Tür vergrößert auf A3
- 10x Blätter A4 in Gelb: „Sparen Sie nur heute €50,- und wir schenken Ihnen einen Karateanzug“
- 1 Plakat „Herzlich Willkommen“ Karton A2 gelb (Kinder dürfen Ihren Namen darauf schreiben)
- 3 Dicke Stifte (rot, blau, grün) für Plakat „Herzlich Willkommen“
- Luftballons (mindestens 100 Stück)
- Ausreichend Tesafilm, Schnur, Schere
- 2 Plakate mit Beschriftung für Aufsteller (Aufsteller mitnehmen)
- Flipchart
- 3 Aufsteller für den Eingangsbereich



Sonstiges:

- Namensschilder der Helfer
- 2 große Dosen Gummibärchen (bitte keine kleine Tütchen, da sonst Müll anfällt und die leeren Verpackungen überall herumfliegen)
- 1 Kiste Mineralwasser/ Apfelschorle und Pappbecher (nur für die Helfer!)
- 2x Starterpaket Muster
- Mülltüten
- Putzlappen, Besen mit Schaufel



Die Veranstaltung

Ablaufplan für Standortberater und Karatelehrer

Beginn 12:00 Uhr

Der Standortleiter sollte bereits um 12 Uhr vor Ort sein, um die Sauberkeit zu kontrollieren und die Klemmbretter vorzubereiten.

Die Sachen auf dem Klemmbrett sollten wie folgt angeordnet sein:

- Klemmbrett
- Samurai Kids Programm
- Mitgliedschaftsformular
- Preisliste
- Unterrichtsplan(wo Gruppen und Zeiten angegeben sind)
- Beratermappe

Aufbau 13:00 Uhr (Lehrer, Berater, Kinder)

- Luftballons aufblasen, zu kleinen Stauden zusammenbinden.
Wichtig: keine einzelnen Luftballons aufhängen, da die Gefahr unerwünschter Geräuschkulisse besteht. Einzelne Luftballons sorgen für Unruhe und Stress im Raum. Gerne verschenken wir die ganzen Luftballonstauden zum Ende. Damit wird Müll vermieden und die Kinder freuen sich.
- Luftballonstauden, Plakate und Schilder im Raum, Eingangsbereich, Treppenaufgang und vor der Tür aufhängen.
- Aufsteller im Freien und Eingangsbereich.
- Plakat „Herzlich Willkommen“ im Eingangsbereich auf Kinderhöhe aufhängen, dazu drei Stifte und die Gummibärchendose stellen.
- Kleine Plakate (vergrößerte Handzettel und "Sparen Sie nur heute...") zusammen im Raum gut sichtbar aufhängen.
- Die Ablage für geschriebene Mitgliedschaften sollte in einer Ecke stehen, zu der nicht jeder Zugang hat.
- In dieser Ecke auch die Karateanzüge aufbewahren.
- Sitzmöglichkeiten zum Zuschauen für Interessenten schaffen.



- Falls möglich, Tische und Stühle bereitstellen, um Mitgliedschaften zu schreiben.
- Karatelehrer baut Unterrichtsbereich auf (Parcours, Kleber...) und hängt seinen Unterrichtsplan sichtbar auf.
- Mit den Beratern zusammensitzen und gemeinsam den Ablauf und die Anmeldungen durchgehen. (Siehe Leitfaden)
- Ziel setzen: z.B.: 10 Mitgliedschaften
- Beratern, Kindern, Karatelehrern mitteilen, dass das Event um Punkt 17 Uhr beendet ist und für alle Helfer ein gemeinsames Pizza-Essen als Ausklang vorgesehen ist.

Bitte das gesamte Material verwenden und auch aufbrauchen. (ja, auch die Gummibärchen:-))

Beginn 14:00 Uhr

Ende 17:00 Uhr

- Schilder abhängen um das Ende einzuleiten (im Außenbereich anfangen).
- Anregungen der Berater schriftlich notieren.
- Tipp: Mit dem Zusammenräumen schon 15 Minuten vor Ende beginnen. Das erhöht die Bereitschaft der Interessenten, zum Abschluss zu kommen, enorm.

Karatelehrer briefen

- Unterrichtsplan durchsprechen.
- Der Karatelehrer muss Blickkontakt mit den Beratern suchen, wenn diese mit einem Kind auf ihn zukommen.
- Ablauf durchsprechen, wenn ein neues Kind zum Karatelehrer gebracht wird:
- Berater sagt: „Hallo Martina, das ist Paul.“
- Karatelehrer: „Hallo Paul, schön, dass Du mitmachen möchtest. Schau mal, da neben Jan ist noch ein Platz frei für Dich...“



Leitfaden für Berater

Wichtig: Die Berater müssen wissen, dass alle, die heute kommen Interesse am Karate haben und dies für ihre Kinder wollen!

- Mit den Beratern zusammen sitzen und den Ablauf besprechen.
- Karate-Interessent kommt (mit Kind)
- Ich begrüße im Eingangsbereich den Interessierten und sein Kind mit Handschlag und stelle mich mit Vor- und Zuname vor, dabei auf das Kind reagieren, ob es die Hand gibt oder nicht.
- Die Schale Süßigkeiten, die neben mir steht, biete ich dem Kind als erste kleine Stärkung an. „Magst Du ein Gummibärchen?“ Sehr oft bekommen wir damit das erste „Ja“ des Kindes und stellen eine erste Verbindlichkeit her.
- Jetzt darf jedes Kind seinen Namen auf das Plakat schreiben. Bitte nicht von einer Unterschrift sprechen), „Kannst du Deinen Namen schon schreiben oder soll die Mama oder der Papa Dir helfen?“ „Welche Farbe möchtest Du?“ Ich halte drei verschiedenfarbige Stifte hin und das Kind wird nicht nein sagen, sondern sich für eine Farbe entscheiden.
- Ich führe die Interessierten in den Raum.
- Baue eine persönliche Beziehung auf, in dem ich kurz etwas über mich erzähle.
- Bin freundlich interessiert.
- Bringe die Werte Sicherheit, Disziplin, Koordination und Konzentration.
- Immer wieder Blickkontakt aufbauen
- Das Kind jetzt zum mitmachen animieren. Dazu Karateanzug in die Hand geben und angezogen begleiten zum Karatelehrer.
- Wenn das Kind versorgt ist: „Lassen Sie uns Platz nehmen. Ich erkläre Ihnen die Unterrichtsstruktur.“
- Mit den Eltern die Beratermappe als Leitfaden durchgehen.
- Erkennen welches Thema interessant ist und darauf eingehen z.B.: Disziplin
- Dabei lobe ich das Kind, wie gut es mitmacht



Fragen und Antworten

Hier eine mögliche Gesprächssituation:

Herzlich Willkommen bei uns im Karate-Team, mein Name ist Martina Jakob. (Handschlag)

Hallo mein Name ist Karl Klotz und das ist meine Tochter Karola

Hallo Karola, schau mal, da darfst du rein greifen und dich erst mal stärken. (Süßigkeiten Schale hinhalten)

Magst du so was? Schön, dass ihr gekommen seid! Alle unsere Gäste dürfen heute ihren Namen auf das Plakat schreiben. (Dabei auf keinen Fall von einer Unterschrift sprechen. Das wirkt eher abschreckend.) Welche Farbe magst du haben? (Dem Kind die Stifte hin halten)

Schön, dass Sie sich Zeit genommen haben zu uns zu kommen. Ich bin selber Mutter eines Karatekindes und darf Ihnen heute den Unterricht erklären.

Das ist unsere Karatelehrerin beispielsweise Judit Mayer.

Im Unterricht legen wir großen Wert auf: Sicherheit, Konzentration, Koordination, Disziplin und Gesundheit.

Was ist denn Wichtig für Sie und Ihr Kind?

Herr Klotz meint z.B.: Sicherheit

Im Unterricht wird jede Stunde eine altersgerechte Sicherheitsregel und Sicherheitsübung durchgenommen.

Frage an das Kind: möchtest du mitmachen? Du darfst deine Schuhe ausziehen und ich suche dir deinen Karateanzug raus.

Zu den Eltern: Ich habe hier eine Mappe über unseren Verein/Karate Schule und möchte sie ihnen gerne zeigen und durchgehen. Setzen wir uns, dann können wir gleichzeitig auch ihrem Kind (Name nennen) zusehen. (Beratermappe als Leitfaden gemeinsam durchgehen.)

Ihr Kind (Name nennen) hat viel Spaß und macht gut mit. (Kind loben, wie gut es mitgemacht hat.)

Ich schlage vor, wir gehen mal die Mitgliedschaft durch. (Am Ende der Beratermappe ohne Fragen übergehen zum Ausfüllen des Mitgliedschaftsformulars.)



Sind sie einverstanden, wenn wir die Anmeldung jetzt fix machen?
Ich bedanke mich recht herzlich und wünsche ihnen und Ihrem Kind noch viel Spaß.
Der Samurai Prospekt ist für den Kunden.

Am Ende von der Beraterschulung setzte ich immer ein Ziel. "Heute schreiben wir 20 Mitgliedschaften". Ich weise darauf hin, dass wir alle zusammen Punkt 17.00 Uhr gemeinsam Pizza essen (kann durchaus im Dojo stattfinden). Dann wünsche ich allen viel Erfolg und Spass in den nächsten 3 Stunden. Das stärkt den Teamgeist und motiviert.

Mitgliedschaft schreiben

Der Berater schreibt die Mitgliedschaft und liest während des Ausfüllens den Text vor. Falls keine Konto- Daten vorhanden sind, sollten diese schnellstmöglich schriftlich nachgereicht werden.

Bei der Anmeldung sollten unbedingt angesprochen werden:

- Beginn der Mitgliedschaft,
- Vertragslaufzeiten,
- Kosten,
- Anmeldegebühren und
- Kündigungsfristen

Anmeldung gemeinsam durchgehen.

- Bei der Anmeldung ist wichtig:
- gut lesbar schreiben (oder auch selbst schreiben lassen),
- Original behalten (Ablage),
- Durchschlag mitgeben,
- Karateanzug mitgeben (richtige Größe, bitte nicht zu groß),
- Handzettel „Schnupperkurs“ wegen Unterrichtszeiten mitgeben,
- ein Willkommensgeschenk (Schlüsselanhänger und/oder Malstifte) überreichen
- Freunde werben Freunde Flyer geben
- Angebot für Erwachsenen Unterricht erklären
- hinweisen, dass das Kind gleich nächste Woche zum Unterricht kommen kann.
- ich lege alles in eine Klarsichtfolie

Mit Handschlag bedanken und willkommen heißen. Viel Spaß noch beim Zuschauen und im Unterricht wünschen.



Nachbearbeitung

Der Tag der offenen Tür ist erfolgreich verlaufen. Wir konnten neue Mitglieder gewinnen und einige Interessierte zu einem Schnuppertraining überzeugen. Wichtig ist es jetzt, sich nicht entspannt zurückzulehnen und zu denken, ich habe mein Ziel erreicht. Stattdessen sind wir immer noch im Akquisitionsprozess. Wir müssen die neuen Mitglieder und Interessenten begeistern und ihnen das Gefühl geben, Willkommen zu sein und sich zu unserem Verein bzw. Schule dazugehörig zu fühlen. Dazu versenden wir nach zwei Wochen an jedes neue Mitglied einen Willkommensbrief.

Zudem sollten wir die Begeisterung der neuen Mitglieder zur Neukundengewinnung nutzen. Aus diesem Grund fahren wir direkt nach dem Tag der offenen Tür die Aktion „Freunde werben Freunde“.

Willkommensbrief

Eines der Grundbedürfnisse des Menschen ist es einer Gruppe anzugehören. Mit wenig Aufwand und geringen Kosten können wir mithilfe eines Willkommensbriefes eine positive Grundstimmung erzeugen. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zeit mit dem neuen Mitglied. Wir haben unser gemeinsames Ziel gesetzt, ihn zum Schwarzen Gürtel zu bringen. Dazu geben wir noch den Hinweis, dass er in den nächsten Wochen ein Starter-Paket von uns enthält. Darin sind bei uns Faustschützer, Gutschein für die erste Gürtelverleihung und Karate-Ausweis mit Jahresmarke enthalten. Dann weisen wir noch auf die Veranstaltungen im kommenden Jahr hin und laden ihn herzlich ein, daran teilzunehmen. Zudem legen wir einen „Freunde-werben-Freunde-Flyer“ bei. Mit „Wir freuen uns auf Dich.“ schließt das Schreiben. Eine Vorlage findest Du im [geschützten Leserbereich](#).

Freunde werben Freunde

Neue Mitglieder sind voller Begeisterung über das Neue in ihrem Leben. Gern erzählen sie darüber. Erst, wenn das Neue im Alltag integriert ist, verliert es an Reiz und wird damit zur Selbstverständlichkeit. Im Freundeskreis wird dann darüber nicht mehr geredet. Wir wollen diese Begeisterungsfähigkeit der neuen Mitglieder nutzen, denn in dieser Zeit sind sie besonders in der Lage, ihre Freunde und Mitmenschen zum Sport mitzubringen. Aus diesem Grund erhalten bei uns Neumitglieder mit dem Willkommensbrief den Flyer „Freunde werben Freunde“. In diesem Flyer geben wir einen Anreiz für Neumitglieder und zeigen Vorteile auf, die seine Freunde von der Teilnahme an unserem Sport haben. Gleichzeitig verteilen wir die Flyer auch an alle unsere Mitglieder nach dem Tag der offenen Tür. Diese Vorgehensweise führt bei uns immer wieder zur Neukundengewinnung ohne großen Aufwand.



Zeitplan

Mit der Planung und Vorbereitung eines Tags der offenen Tür müsst Ihr rechtzeitig anfangen. Ihr braucht mindestens ein halbes Jahr Vorlauf. Nachfolgend haben wir Euch noch einmal die wichtigsten Eckpunkte mit Terminvorlauf angegeben:

6 Monate vor dem Event

Promo-Event anmelden, dabei klären:

- welcher Platz,
- wie viele Quadratmeter,
- zu welcher Uhrzeit die meisten Menschen einkaufen,
- ob Flyer verteilt werden dürfen und
- ob das Abspielen von Musik erlaubt ist.

2 Monate vor Event

- Flyer erstellen und drucken lassen
- Beratermappen erstellen und drucken lassen
- Freunde werden Freunde-Flyer erstellen und drucken lassen

1 Monat vor Event

- Gespräch mit Gemeindeblättern suchen wegen Anzeigenschaltung, Erscheinungstermine gemeinsam festlegen.

4 Wochen vor Event

- Gebietsplan zur Verteilung der Flyer erstellen.

2 - 3 Wochen vor Event

- Flyer-Verteiler ansprechen und einteilen
- Karate Kinder zum Mitmachen bei den Promo-Aktionen einladen
- Flyer-Verteiler einteilen

2 Wochen vor Event

- Beginnen, Flyer zu verteilen



Vortag vor Event

- Promo-Event

2 Wochen nach Event

- Freunde werben Freunde Flyer verteilen
- Willkommensbrief versenden

Zusammenfassung

Der Tag der offenen Tür ist eine der besten und preiswertesten Möglichkeiten, neue Mitglieder zu gewinnen. Dazu ist jedoch einiges an Planung und Organisation nötig, um diesen Tag bestmöglich für die Mitgliedergewinnung zu nutzen. Die Vorbereitung für den Tag der offenen Tür muss mindestens ein halbes Jahr vor dem offiziellen Termin beginnen. Eine gute Vorbereitung gehört unbedingt dazu.

Bei uns im Dojo gehört der Tag der offenen Tür zur festen Einrichtung. Wir führen ihn zweimal im Jahr durch, einmal im Frühjahr und einmal im Herbst. Damit wirken wir nicht nur einer natürlichen Fluktuation unserer Mitglieder entgegen, sondern wir wachsen dadurch jährlich.

Auf unserer Internetseite hast Du die Möglichkeit, im [geschützten Leserbereich](#) exklusiven Zugang zu Vordrucken und weiteren Materialien zu erhalten, die Dir die Arbeit erleichtern. Melde Dich einfach hier mit Deiner E-Mail-Adresse an - [Klick](#).



Autorin

Christine Moosherr (3. Dan Shotokan) ist Einzelhandelskauffrau im Sportfachbetrieb, Mitbegründerin des Karate-Teams Bodensee eV und langjährige Karate-Lehrerin. Sie steht für Vertrieb und Marketing im Karate-Team. Sie entwarf das Standortsystem, welches das Lehren und Lernen des Karate auch außerhalb der Zentrale ermöglicht, um so möglichst vielen Menschen diese Erfahrung näher zu bringen. Sie ist spezialisiert auf die Mitgliederneugewinnung und Standorteröffnung. Folgende Begebenheit beschreibt sie sehr treffend:

Ein Dojo aus Berlin interessierte sich für dieses Marketing Projekt und engagierte mich, um einen "Tag der offenen Tür" zu organisieren.

Anfänglich kam die Unsicherheit und die Dojoleiterin meinte: "Weisst du Christine, ich bin mir nicht sicher, aber die Menschen in der Großstadt denken und handeln komplett anders als ihr vom Bodensee."

Ich fragte sie: "Mögen deine Kinder Gummibärchen?"

Sie bejahte mit einem Lächeln. Ich sagte ihr: "Meine auch- also lass uns starten!!!!!"

Karate-Team Bodensee eV

Damit man sich als junger Mensch körperlich und geistig positiv entwickelt, benötigt man eine klare Linie und die Möglichkeit, auf erprobte Prinzipien zurückzugreifen. Während man gleichzeitig die Chance haben muss, Verantwortung zu übernehmen und sich kreativ zu entfalten und zu behaupten. Karate und die damit verbundenen geistigen und körperlichen Prinzipien haben sich seit Jahrhunderten bewährt und geformt. Karate fördert Disziplin, Mut, Konzentration, Respekt, Aufmerksamkeit und Kontrolle. Durch die Vermittlung dieser Tugenden helfen wir jungen Menschen ein selbstbestimmtes und erfolgreiches Leben in Balance von Körper und Geist zu führen.

Stellen Dir eine Gesellschaft vor, in der Kinder fürs Leben stark gemacht werden, gezielte (geradlinige) und freundschaftliche Anleitung und Unterstützung erfahren.

Dafür steht das [Karate-Team Bodensee](#).



Karate Kollegium Deutschland KG

Das Karate Kollegium ist darauf spezialisiert, Menschen Karate zu lehren und sie zum schwarzen Gürtel zu begleiten. Unser Erfolgssystem ist einzigartig! Wir vereinen positive Motivation und Spaß mit modernsten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Durch unsere lange Erfahrung verhelfen wir Dir zum bestmöglichen Erfolg. Wer sich für uns entscheidet, erhält das für ihn beste Karate.

Darüber hinaus bietet das von Toni Dietl (Deutschlands erfolgreichstem Karatekämpfer und bis 2007 leitender Bundestrainer des DKV) geführte Kollegium Interessierten ein erprobtes Unterrichts- und Marketing- Konzept für die eigene Kampfsportschule. Dutzende Mitglieds-Dojos aus dem deutschsprachigen Raum wenden das Konzept erfolgreich an. Gerade für Neueinsteiger bietet es den idealen Leitfaden, um aus einem Traum ein funktionierendes Business zu machen.

www.karate-kollegium.de

Impressum

Christine Moosherr
Herausgeber:
Karate Kollegium Deutschland KG
Meistershofenerstr. 21
88045 Friedrichshafen

Telefon: 0800 1301405
Telefax: 07541 32406
E-Mail: info@karate-kollegium.de



Rechtliche Hinweise

Das vorliegende Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung dieses Titels oder Teilen daraus, verbleiben beim Verfasser. Ohne schriftliche Einwilligung des Verfassers darf kein Teil des Dokumentes in irgendeiner Form oder auf irgendeine elektronische oder mechanische Weise für irgendeinen Zweck vervielfältigt werden. Gewerbliche Kennzeichen und Schutzrechte bleiben von diesem Titel unberührt. Markennamen oder Warenzeichen, welche in diesem E-Book verwendet werden, sind Eigentum ihrer rechtmäßigen Inhaber. Die Nutzung des vorliegenden E-Books ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt und gestattet.

Das vorliegende E-Book enthält Links zu externen Webseiten Dritter, auf deren Inhalte der Verfasser keinen Einfluss hat. Deshalb übernimmt der Verfasser für diese fremden Inhalte keine Gewähr. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch, ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung, nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden derartige Links umgehend aus dem vorliegenden Werk entfernt.