



# ARRANGØRMANUAL

## Tennissportens Dag

BEVÆG  
DIG FOR  
LIVET





# INDLEDNING

Tennissportens Dag er en landsdækkende event, der giver alle tenniser interesserede mulighed for at stifte bekendtskab med tennis.

Tennisklubber i hele landet åbner dørene, og vi – DTF, DGI Tennis og jer tennisklubber – får herved vist tennissporten frem på bedste vis, skabt større opmærksomhed og hvervet flere medlemmer, der kan nyde tennisspillets mange glæder.

Denne korte manual giver et overblik over, hvad I som klub kan gøre for at optimere netop jeres Tennissportens Dag-arrangement.

Manualen er delt op i seks afsnit om henholdsvis planlægning, markedsføring, erfaringer fra hhv. klubber og spillere, én quick-guide til før-under-efter samt en tjekliste for et samlet overblik over planlægningen.

God læselyst!

# INDHOLD

<b>Planlægning</b>	<b>4</b>
<b>Markedsføring</b>	<b>6</b>
<b>Spiller-evaluering</b>	<b>8</b>
<b>Klub-evaluering</b>	<b>9</b>
<b>Quick-guide: Før-under-efter</b>	<b>10</b>
<b>Tjekliste</b>	<b>11</b>
<b>Kontakt</b>	<b>12</b>



# PLANLÆGNING

Det anbefales, at I finder minimum to ansvarlige i klubben, som står for planlægningen og for at dele opgaverne imellem sig. Jo flere, der byder ind og tager ansvar des bedre.

- Hvem gør hvad? Læg en plan for forberedelserne af arrangementet, og sæt deadlines.
- Inddrag og informér trænere, frivillige og andre personer. Alle bør kende deres rolle i planlægningen og afviklingen.
- Samarbejd med naboklubberne om lokal markedsføring. Det giver bedre mulighed for at løfte omkostningstunge tiltag.

## Tennisportens Dag som et socialt arrangement i klubben

Ved at gøre Tennisportens Dag til et socialt arrangement viser I både tennisportens og klubbens sociale side. Er klubbens medlemmer en del af Tennisportens Dag, bliver I desuden mindre afhængige af et stort opbud af nye mennesker udefra for at gøre dagen til en positiv stemningsfyldt oplevelse.

Det er oplagt at kombinere klubbens standerhejsning eller store åbningsdag med Tennisportens Dag, da frivillige, trænere og bestyrelsesmedlemmer således vil være til stede.

## Skab opmærksomhed omkring Tennisportens Dag i jeres klub og udnyt potentialet!

- Få medlemmerne til at invitere venner og familie med, f.eks. via sms-opfordring el. hvervekampagne.
- Arranger Skoletennis i måneden op til, så en masse skoleelever får lyst til at tage ned i klubben til et sjovt arrangement. Gør det klart, at de gerne må invitere deres familie og venner med.
- Placér første træningstime af et Familietennis- eller Voksenintroduktions-forløb på selve dagen eller ugen efter.
- Benyt dagen til at gøre noget for klubbens sponsorer og samarbejdspartnere – og forsøg eventuelt at tiltrække nye.
- Invitér lokalpolitikere og andre personer, som er af interesse for for klubber og for deltagerne.

## Aktiviteter på dagen

Det er helt op til jer selv, hvad I som klub laver af aktiviteter på Tennisportens Dag – så længe de der møder op, får en god og gratis tennisoplevelse. Man kan sagtens planlægge alternative aktiviteter ud over tennis. Tænk gerne alle sanser ind i oplevelsen, så der f.eks. spilles hyggelig stemningsmusik, laves små konkurrencer, lotteri, anvendes servemåler mv. Bemærk, hvis I anvender musik, som ikke er radio, så bør der betales kodaafgift, som koster ca. 800 kr. pr. event. Se: koda.dk

Under og/el. efter de sjove tennisaktiviteter er det en god idé at tilbyde lidt mad og drikke. Hvis vejr og vind tillader det, kan der være tændt op i grillen; og hvis jeres klub har en kantine, så sørg for at denne er åben. Tilbyd også gerne en form for souvenir, så folk husker dagen. Det kan f.eks. være en Play & Stay-bold til børnene, et infohæfte om klubben eller en god velkomstrabat.

## Tennisaktiviteterne

Tennisaktiviteterne for potentielle nye medlemmer bør følge Play & Stay-princippet, ligesom man helst bør benytte spilbaserede øvelser. Det er vigtigt, at deltagerne kommer til at spille med passende bolde, der matcher deres størrelse og niveau, så sandsynligheden for, at de får en god oplevelse med tennis, er så stor som mulig.

Derudover er det vigtigt, at deltagerne er aktive, og at man undgår for megen instruktion og ventetid mellem tennispartier. Selvom de fremmødte givetvis er nybegyndere, skal de hurtigst muligt i gang med pointspil. Sørg for at have aktiviteter henvendt til henholdsvis børn og voksne med sociale spiløvelser og pointspil. Det kan f.eks. være 'op- og nedrykningsspil', at opnå flest antal gode præcise slag, små kampe med bordtennispoint, kongespil, rundt om nettet eller lignende.

## Præsentér jeres klub

Det er vigtigt, at deltagerne også bliver introduceret for klubben generelt. Præsenter klubbens faciliteter og nogle af nøglepersonerne i klubben – især de personer, som deltagerne kommer til at have kontakt med, hvis de melder sig ind i klubben. Alle skal kunne melde sig ind i klubben på dagen og vide præcis, hvilke tilbud klubben har til dem som medlemmer. Det er en rigtig god idé at dedikere mindst en person til at svare på spørgsmål om indmeldelse og aktiviteter i klubben.

## Regnvejr, hvad så?

Hvis vejrudsigten ser ustadig ud, så tydeliggør gerne med opslag på klubbens hjemmeside og Facebook, hvilke muligheder der er for deltagerne i tilfælde af regnvejr.

Mange klubber har oplevet et rimeligt fremmøde, også i tilfælde af regnvejr. Her er der blandt andet blevet budt på kaffe/kage og en hyggelig og uformel snak om klubben og dets tilbud.

Har man mulighed for at spille indendørs i tennishal eller idrætshal, så book baner i god tid, og gør opmærksom på dette. Så vær tålmodig og håb på at vejret klarer op under vejs. Er det ikke tilfældet, så fortæl om næste mulighed for at prøve tennis til træning eller et lignende åbent hus-arrangement.

## Eksempel på et program for Tennisportens Dag

### Kl. 10:

**Optaktsevent et centralt sted i byen.** Opstil en minitennisbane, uddel flyers/postkort og inviter forbipasserende hen i klubben om eftermiddagen.

Kan folk ikke deltage i klubben, senere på dagen, så er det stadig en god mulighed for at fortælle om klubbens øvrige begyndertilbud og uddele infofoldere.

### Kl. 12:

**Standerhejsning for klubbens medlemmer.** Der kan efterfølgende startes en hyggedoubleturnering for klubbens eksisterende medlemmer og evt. tændes op i grillen.

I kan også roligt overveje, at de nye deltagere kan inviteres allerede til Standerhejsningen eller lægge den på bagkant, så de nye også kan opleve denne tennistradition, hvis de vil.

### Kl. 13:

**Tennisportens Dag-deltagere ankommer.** Kort fælles velkomst og præsentation af tennisklubben og muligheder for nye medlemmer. Introduktion til de forskellige greb og slag på banen, hvorefter der spilles pointspil eller laves spilbaserede øvelser med Play & Stay-bolde. Derudover kan man afvikle andre sjove aktiviteter.

Det er en god idé, hvis flere trænere el. frivillige fra klubben løbende kan være klar til at tage imod nytilkomne deltagere.

En eller flere kan have rollen som vært, der byder velkommen, noterer kontaktoplysninger, guider folk de rigtige steder hen, og siger pænt farvel, når folk går igen. Sørg for, at alle værter er synlige f.eks. ved at have en velkomststand, bære klubbetøj e.l.

### Kl. 16:

**Afslutning.** Alle deltagere skal være informeret om, hvilke tilbud klubben har til dem, inden de forlader anlægget. Sig pænt tak for i dag og på gensyn.





# MARKEDSFØRING

Dansk Tennis Forbund og DGI Tennis markedsfører i fællesskab Tennissportens Dag via landsdækkende medier. Kampagnen er med til at skabe større rekrutteringsgrundlag og kendskab i befolkningen. Den mest effektive markedsføring er dog klubbens egen! Her følger en gennemgang med gode idéer til nogle af de forskellige muligheder, klubben har for at promovere sit eget Tennissportens Dag-arrangement. Dette skal ikke ses som en facitliste. Tiltag, hvor der tænkes 'ud af boksen', er typisk dem, der giver de bedste resultater. Så brug fantasien, og find gerne alternative måder at skabe opmærksomhed på.

## Netværk

Få medlemmerne til at støtte op om arrangementet ved selv at deltage og invitere deres familie og venner. I kan give medlemmerne et incitament til at medbringe deltagere via en hverve-kampagne, hvor de f.eks. belønnes med et rør bolde for hver ny deltager de medbringer eller nyt medlem de får til at melde sig ind på dagen. Der kan være en større præmie til det medlem, der skaffer flest nye medlemmer på dagen.

Husk at markedsføre Tennissportens Dag-arrangementet over for klubbens sponsorer og samarbejdspartnere. Det kan også være en god idé at invitere lokalpolitikere eller dygtige tennisspillere, som kan spille opvisningskamp.

## Plakater og postkort

Ved deltagelse i Tennissportens Dag kan klubben - kvit og frit - bestille én pakke med plakater og postkort fra DTF og DGI, hvorpå der er trykt detaljer om arrangementet. Plakaterne kan hænges op på diverse aktivitetstavler i lokalområdet. Det kan f.eks. være i supermarkeder og ved uddannelses- og fritidsinstitutioner. Postkort er gode at lægge f.eks. i venteværelser hos læger eller i fitnesslokaler. Det kræver en tur rundt i byen, hvor man forinden har gjort sig nogle tanker om, hvor man bedst muligt kan fange folks opmærksomhed.

Hvis I vil være rigtig effektive, bør klubben få trykt egne postkort eller flyers, som kan husstandsomdeles eller deles ud i byens gågade. Ved bestilling i god tid, kan klubben tilkøbe ekstra materiale i form af plakater og postkort. Der kan også tilkøbes stoffannere, beachflag og en billedfil til lysstandere (ved byens indfaldsveje) via DTF/DGI, som kan være med til at skabe ekstra synlighed.

## Lokalpresse

Helt grundlæggende kan man gøre lokalpressen opmærksom på arrangementet ved at udsende en pressemeddelelse. Som med mange andre initiativer kan man med fordel slå sig sammen med naboklubberne og samlet gøre opmærksom på klubbernes arrangementer. DGI og DTF har udarbejdet to presseskabeloner, som kan inspirere til nyhedsindlæg for hhv. optakt og opfølgning.

## Sådan kan pressen aktiveres

To uger før begivenheden: Find mailadresser på alle lokalmedier. Send en kort mail/PM, der ridser situationen op: Arrangement, dato, tid etc. og bliv inspireret af skabelonen fra DTF og DGI. Følg op dagen efter over telefon.

- Forsøg at få en journalist og/el. fotograf til at komme.
- Lok med forplejning.
- Få eventuelt arrangeret, at I selv tager billeder fra arrangementet.

Gør det nemt for lokalavisen ved selv at skrive en artikel. Hvis man samtidig kan skaffe billedmaterialet, er det nemt for dem at trykke. Det skal selvfølgelig være relevant for avisens læsere, så hvis I kan finde en interessant vinkel og har én i klubben, der skriver godt, er det absolut forsøget værd.

## Internet og hjemmesider

- Påfør Tennissportens Dag i onlinekalenderen på klubbens hjemmeside i god tid, og når der er 1-2 måneder til arrangementet, bør det tydeligt annonceres med en nyhed og webannere på klubbens hjemmeside. I ugerne op til kan det fulde program afsløres og der opfordres til deltagelse.
- Hvis jeres klub tilhører en idrætsforening, er det oplagt at få arrangementet fremhævet dér.
- Kommunen har også sin egen hjemmeside, hvor der bringes nyheder om lokale aktiviteter.
- Stort set alle lokalområder har desuden hjemmesider, der er interesserede i indhold om lokale aktiviteter.
- Som med andre lokalmedier kan det være en fordel at have et færdigskrevet indlæg klar til at blive lagt på hjemmesiden – helst med billeder.

## Sociale medier

Hvis klubben har en Facebook-side, er det oplagt at sætte en eller flere optaktsnyheder på siden og oprette en begivenhed. I kan opfordre medlemmerne til at dele det, I ligger på de sociale medier. Husk at inviter flest mulige til begivenheden, og tilføj gerne nogle billeder og optaktsnyheder her, så det når ud til flere. Husk at tilføje klubnavnet i begivenhedens titel. For et lille beløb kan man få vist (boostet) et reklameopslag på Facebook, som er henvendt specifikt til folk, der bor i området.

- Ligesom for hjemmesider, så er der også en række andre lokale Facebooksider, hvor I med fordel kan få delt opslag.
- I foråret 2019 afholder DGI/DTF en række aftenkurser for tennisklubberne om markedsføring og Facebook.

## Events, konkurrencer og tilbud

En optaktsevent kan være rigtig god til at skabe opmærksomhed om klubbens arrangement på Tennissportens Dag. Det kan lægges på byens torv, i forbindelse med en byfest eller et andet arrangement i lokalområdet, men det kræver nødvendigvis ikke en speciel begivenhed. Nogle minitennisbaner, Play & Stay-bolde, en stak infoldere, et beachflag og ketsjere på byens torv kan i sig selv være rigeligt til at fange manges opmærksomhed.

Dette kan også være effektivt på selve Tennissportens Dag: Start formiddagen med en minitennisbane et sted i byen, hvorfra man kan uddele foldere og invitere folk ned i klubben senere.

En konkurrence eller gratis forplejning is/pølser kan også tiltrække opmærksomhed til arrangementet. Kun fantasien sætter grænser for disse virkemidler. Eventuelle præmier kan afstemmes med, hvad klubben har råd til / kan skaffe. Hvis I har en aftale med den lokale sportsforretning, kan de måske reklamere med tilbud i forbindelse med klubbens arrangement.

I kan også annoncere med attraktive medlemstilbud til nye medlemmer i forbindelse med Tennissportens Dag. Det kan eventuelt være, at deltagere i arrangementet kan spare indmeldingsgebyret eller få rabat på kontingentet. Det kan for flere være et stærkt incitament til at deltage i Tennissportens Dag.



# SPILLER-EVALUERING

Vi har i 2018 foretaget en ny undersøgelse blandt deltagende udøvere, som ikke var medlem af en tennisklub i forvejen.

Resultaterne viser, at der bl.a. kan være mulighed for at sætte ekstra fokus på instruktion og forplejning, som kan forbedre deltagernes oplevelse. Skal deltagerne konverteres til medlemmer, så er det også en god idé med et godt tilbud på dagen samt en solid og personlig opfølgning efter dagen.

Generelt har der været en rigtig fin tilfredshed med Tennissportens Dag blandt respondenterne.

Der bliver bemærket, at der er rig mulighed for spil på banerne, at låne ketsjere, at der er en god imødekomende velkomst og plads til alle. 92% af de som ikke var medlem i forvejen svarede, at de vil anbefale Tennissportens Dag til andre. Ca. 52% af de nye besøgende tegnede et medlemskab.

Oplevelsen af tiltag på Tennissportens Dag		
Tiltag	Vægtet gn.snit fra (1 - 5)	Tendens
God velkomst	4,47	Meget enig
God plads på banerne til frit spil	4,55	Meget enig
God mulighed for træning og instruktion	4,41	Enig – meget enig
God info. og service fra klubben	4,36	Enig – meget enig
God mulighed for at låne passende ketsjer	4,76	Meget enig
God forplejning	3,94	Enig
Medlemstilbud var passende	4,17	Enig – meget enig
God opfølgning og kontakt fra klubben	3,57	Hverken eller – enig

### 3 opmærksomhedspointer fra kommentarerne

- Tilstedeværelse og struktur på dagen samt kommunikation før, under og efter, er afgørende i forhold til at konvertere de besøgende til nye medlemmer. Der ønskes klar info om klubben og dens muligheder i form af medlemstilbud, priser, træningstider og tilmeldingsprocedure. Sørg derfor for, at notere navn, alder og kontaktinfo for alle deltagere, så opfølgningen bliver konkret og personlig. Anvend evt. vores "Ses vi igen-plakat".
- Voksne deltagere, der ikke har børn med, foretrækker ofte opdeling på banerne efter alder og erfaring, så de ikke kun spiller skumtennis med børn. De voksne, som har børn med, synes til gengæld, at det er godt at børnene bliver aktiveret, og at hele familien kan spille sammen.
- Voksne, der ikke har prøvet tennis før, sætter pris på, hvis de kan få fif og guide til greb, slagteknik mv. inden de bliver sat i gang med at spille på banerne. Det kan f.eks. gøres ved en fællesintroduktion inden man enten sætter sjove fællesspil op og/eller lader folk spille frit.

### 6 motivationsgrundlag for deltagelse

Deltagerne, som ikke var medlem i forvejen blev spurgt ind til, hvad der motiverede dem til at deltage. Her er de seks hyppigste årsager i vægtet rækkefølge:

1. Tennis, 2. Familiesamvær, 3. Åbent hus er en god anledning, 4. At prøve noget nyt, 5. Motion og 6. Venne- el. kærestehygge.

### 6 vigtige faktorer, når der skal vælges idræt

De nye deltagere blev også spurgt ind til, hvad der var vigtigst for dem, når de skal dyrke idræt. Ud af de 19 udvalgte faktorer, var især 6 faktorer vigtige for størstedelen.

Faktor	
At træneren er dygtig	Selve idrætten
At jeg bliver udfordret	At jeg kommer i form
At jeg oplever forbedring	At faciliteterne er i god stand

Det er alle gode budskaber og virkemidler, at tænke ind i klubbens kommunikation frem mod Tennissportens Dag, så længe det selvfølgelig er muligt for klubben at efterleve.

# KLUBB-EVALUERING

Resultaterne fra vores spørgeskemaundersøgelse blandt deltagende klubber i 2018 viser tydeligt, at klubbens engagement i markedsføringen af Tennissportens Dag spiller en vigtig rolle i forhold til fremmødet.

Især seks tiltag kan fremhæves, da de blev hyppigere anvendt blandt klubber, der havde over 15 besøgende på dagen, sammenlignet med klubber, der havde under 5 besøgende.

Valget og anvendelsen af indmeldingstilbud, ekstra produktion og hustandsomdeling af markedsføringsmateriale, opfordring til at tage gæster med samt stor synlighed og fremstød på hjemmeside og Facebook kan være med til at sikre flere besøgende, foruden øvrige oplagte tiltag.

Klubbens markedsføring		
Markedsføringstiltag	15 el. flere besøgende	5 el. færre besøgende
Opslag på Facebook	86,8%	62,5%
Opslag på klubbens hjemmeside	79,4%	62,5%
Opfordring til medl. om at invitere gæster	72,1%	56,3%
Reklameboost på Facebook	30,9%	20,8%
Indmeldingstilbud	26,5%	5,2%
Egenproduceret / husstandsomdelt materiale	17,6%	5,2%

Klubbens aktiviteter		
Aktiviteter	10 el. flere nye medlemmer	5 el. færre nye medlemmer
Play & Stay-aktiviteter	71,4%	39,2%
Voksenintroduktion	58,7%	45,9%
Standerhejsning	46,0%	35,1%
Konkurrencer	19,0%	10,8%
Opvisningskamp	14,3%	6,8%

I forhold til rekruttering af nye medlemmer, viste besvarelsene fra både 2016, 2017 og nu også 2018, at især Play & Stay-aktivitet er et meget effektivt tiltag for at skaffe nye medlemmer.

Play & Stay-konceptets lette og langsomme bolde på mindre baner sikrer hurtig læring og succesoplevelser i kontrast til den traditionelle bold på stor bane.

Et tilbud om opstart på Voksenintroduktion med gennemgang af basal teknisk træning, regler og spiløvelser var også mere anvendt blandt de klubber, der fik flest nye medlemmer.

Derudover var der også større medlemshvervning blandt de klubber, der skabte liv og stemning på anlægget ved at kombinere Tennissportens Dag med standerhejsning samt arrangerede små konkurrencer og opvisningskampe.



# QUICK-GUIDE: FØR-UNDER-EFTER

Kom lynhurtigt i gang med Tennissportens Dag

Før	Under	Efter
<p><b>1. Hvem gør hvad?</b></p> <p>En arrangørgruppe på 2-6 personer har ansvar for:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>At få budskabet ud over rampen.</li> <li>At planlægge programmet for dagen.</li> <li>Aktiviteter på dagen og hjælpere.</li> <li>Opfølgning efter dagen.</li> </ul>	<p><b>1. Byd velkomme med et smil</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lav en fælles aftale om, at alle siger "hej" – særligt til dem, som I ikke kender i forvejen</li> <li>Overvej navneskilte, klubtøj, en velkomstsand e.l., så nye ved hvor og til hvem de skal henvende sig.</li> <li>Registrer gæsterne ved ankomst og få kontaktoplysninger.</li> <li>Hjælp gæsterne i gang med den første aktivitet.</li> </ul>	<p><b>1. Vær klar med motionstilbud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vil I være flere medlemmer? Så vær klar i ugen efter Tennissportens Dag – fx med Voksenintroduktion, Formiddagstennis eller Familietennis.</li> <li>Følg op på 'Vi ses' – fx vha. foldere med invitationer.</li> <li>Jo mere personlig og målrettet I kan gøre opfølgningen, jo større chance for succes.</li> </ul>
<p><b>2. Ta' familie og venner med</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Bed alle medlemmer om at tage familie, venner og kolleger med til Tennissportens Dag.</li> <li>Gør det let – fx ved at give medlemmerne materiale, de kan dele ud til venner og bekendte.</li> <li>Lav opslag på Facebook eller en SMS-besked om Tennissportens Dag, som er nem at dele for medlemmerne.</li> </ul>	<p><b>2. Sjove aktiviteter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lav sjove aktiviteter med Play &amp; Stay-bolde for både børn og voksne. Gerne med små konkurrencer og spiløvelser, så der opstår god dynamik.</li> <li>Tænk i god udnyttelse af tennisbanerne med alders- og niveauopdeling samt flere aktiviteter samtidig såsom frit spil, tekniktræning og fællesspil.</li> <li>Gør det let, så alle kan være med og få en god oplevelse.</li> </ul>	<p><b>2. Inviter til gratis tennistræning</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lav en eller et par gratis prøvetræninger for nye.</li> <li>Gør opmærksom på tilbuddet om prøvetræning på Facebook og hjemmeside.</li> <li>Sammensæt et indmeldingstilbud for nye medlemmer og tilbyd evt. rabat for familier, pensionister, studerende ect.</li> </ul>
<p><b>3. Fortæl om Tennissportens Dag</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gør det tydeligt, at alle er velkomne – uanset niveau, bl.a. ved at uddele flyers og hænge plakater op i lokalområdet.</li> <li>Anvend hjemmeside og Facebook. Opret fx en begivenhed på Facebook. Den er let at dele og deltagerne kan melde sig til, så andre kan se, at de deltager på dagen.</li> <li>Send pressemeddelelser til de lokale medier.</li> <li>Lav et optaktsarrangement et centralt sted i nærområdet.</li> </ul>	<p><b>3. Sig på gensyn – og vi ses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Giv deltagerne en oplevelse af, at I gerne vil se dem igen.</li> <li>Introducere gæsterne for begynder- og motionstilbud i jeres klub, så de kender deres muligheder.</li> <li>Bed dem tilmelde sig en Facebook-begivenhed med jeres motionstilbud – eller skriv sig på en liste. Anvend f.eks. vores "Se vi igen-plakat"</li> <li>Skab en personlig kontakt – og uddel familiediploter el. en anden form for souvenir til børnene.</li> </ul>	<p><b>3. Følg op hver uge</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Del billeder og historier fra dagen på jeres Facebook-begivenhed, Facebook- og hjemmeside.</li> <li>Send pressemeddelelse til de lokale medier med et par gode fotos og info om jeres motionstilbud.</li> <li>Send en mail om ugen til de gæster fra Tennissportens Dag, som gerne ville høre mere.</li> <li>Opfordre folk til at 'like' jeres Facebookside</li> </ul>

# TJEKLISTE



## FIND ANSVARLIGE OG LÆG EN PLAN I GOD TID

- Hvem skal inkluderes i planlægningen, og hvem har hvilke roller på selve dagen? (Klargøring, værter, trænere, runnere, køkkenhjælp, oprydning mv.)
- Hvilket socialt arrangement for klubbens eksisterende medlemmer kan vi evt. kombinere med Tennissportens Dag? (Standerhejsning, hyggedouble, første træningssamling mv.)
- Hvilke aktiviteter skal foregå på dagen, og hvornår? (Træning, konkurrencer, turneringer, mad og drikke, proshop, musik mv.)
- Hvem kan også inviteres med? (Sponsorer, kendisser, lokalpolitikere mv.)
- Hvem fra klubben skal med i arrangørgruppen på Facebook: "Tennissportens Dag 2019 - arrangørgruppe"?
- Skal der planlægges Skoletennis eller andre tiltag op til arrangementet?
- Skal der planlægges et Familietennis- el. Voksenintroduktions-forløb i forlængelse af arrangementet?
- Hvem står for opfølgningen? (Presse, online nyheder, nye invitationer og mails til de nye deltagere mv.)

## LÆG EN PLAN FOR MARKEDSFØRINGEN

- Hvor mange ressourcer har vi til rådighed? (Økonomiske, fysiske, menneskelige)
- Hvilke tiltag vil vi benytte? (Netværk, plakater, flyers, postkort, lokalpresse, annoncer, hjemmeside, Facebook, mv.)
- Skal der være et optaktsarrangement med reklame for dagen og klubben?
- Find ansvarlige for de forskellige markedsføringstiltag
- Hvornår skal de forskellige tiltag eksekveres, og hvordan passer de sammen?

Vi håber, I føler jer inspirerede til at gøre jeres for at Tennissportens Dag bliver til en succes med mange tilfredse deltagere.

Dansk Tennis Forbund og DGI Tennis står til rådighed i forhold til råd og vejledning under hele processen med at planlægge, afholde og evaluere jeres Tennissportens Dag-arrangement.

Hvis I som klub har spørgsmål eller input til Tennissportens Dag, som DTF, DGI samt andre klubber kan drage nytte af, så hører vi meget gerne fra jer.

Husk også, at tilmelde jer vores Facebook-gruppe for arrangører "Tennissportens Dag 2019 - arrangørgruppe", hvor vi kommer med flere gode råd, og der kan spares og erfaringsudveksles på tværs af klubberne.

I er altid velkomne til at kontakte os.

Lorenz Sønderby  
Visionsprojektleder  
Telefon: 24 61 14 04  
Email: LS@tennis.dk

Bevæg dig for livet - Tennis  
Et samarbejde mellem Dansk Tennis Forbund og DGI Tennis

Når vores landsdækkende kampagne starter,  
vil alle interesserede tilmelde sig online til hvert enkeltstående klubarrangement.

I vil kunne læse mere og se deltagerlister på:

[bevaegdigforlivet.dk/tennis](http://bevaegdigforlivet.dk/tennis)

#### Bevæg dig for livet – Tennis

DGI Tennis og Dansk Tennis Forbund har et fælles mål om at få flere danskere til at spille tennis. Derfor er vi gået sammen om en række initiativer i den fælles vision Bevæg dig for livet – Tennis, som skal give såvel nye som nuværende tennisspillere gode oplevelser på tennisbanen.

**BEVÆG  
DIG FOR  
LIVET**