

TENNISSPORTENS DAG ARRANGØRMANUAL

Denne korte manual giver et overblik over, hvad I som klub kan gøre for at optimere jeres Tennissportens Dag-arrangement. Manualen er delt op i fire afsnit om henholdsvis planlægning, markedsføring, erfaringer samt en tjekliste for et samlet overblik.



**BEVÆG
DIG FOR
LIVET**



TrygFonden

NORDEA
FONDEN

DGI



PLANLÆGNING

Det anbefales, at I finder 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.

Tennis sportens Dag som et socialt arrangement i klubben

Ved at gøre Tennis sportens Dag til et socialt arrangement viser I både tennis sportens og klubbens sociale side. Er klubbens medlemmer en del af Tennis sportens Dag, bliver I desuden mindre afhængige af et stort opbud af nye mennesker udefra for at gøre dagen til en succes. Det er oplagt at kombinere klubbens standerhejsning eller store åbningsdag med Tennis sportens Dag, da frivillige, trænere og bestyrelsesmedlemmer således vil være til stede.

Skab opmærksomhed omkring Tennis sportens 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.
- 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 klubben.

Aktiviteter på dagen

Det er helt op til jer selv, hvad I som klub laver af aktiviteter på Tennis sportens 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, så bør der betales kodaafgift, hvilket typisk koster mellem 800-1000 kr. for et event. Se mere på www.koda.dk.

Et program for dagen kan f.eks. se således ud:

Kl. 10: Opvarmningsevent et centralt sted i byen. Opstil en minitennisbane og invitér forbigående hen i klubben om eftermiddagen.

Kl. 12: Standerhejsning for klubbens medlemmer. Der kan efterfølgende startes en doubleturnering og evt. tændes op i grillen.

Kl. 13: Tennis sportens Dag-deltagere ankommer. Kort introduktion til de forskellige greb og slag, 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, guider folk de rigtige steder hen, og siger pænt farvel, når folk går igen.

Kl. 16: Afslutning. Alle deltagere skal være informeret om, hvilke tilbud klubben har til dem, inden de forlader anlægget.

Efter en omgang sjove tennisaktiviteter vil det være en god idé at kunne 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, et infohæfte om klubben eller en god velkomstrabat.

Tennisaktiviteterne

Tennisaktiviteterne for potentielle nye medlemmer bør følge Play & Stay-principperne, 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. 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 pointspil og spiløvelser.

Præsenter 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 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 et opslag på klubbens hjemmeside, hvilke muligheder der er for deltagere 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 lignende åbent hus-arrangement.



MARKEDSFØRING

Dansk Tennis Forbund og DGI Tennis markedsfører i fællesskab Tennissportens Dag via landsdækkende medier. Kampagnen er med til skabe kendskab i befolkningen. Den klart mest effektive markedsføring er dog klubbens egen! Her følger en gennemgang af nogle af de forskellige muligheder, klubben har for at promovere sit eget Tennissportens Dag-arrangement. Dette skal ikke ses som en facitliste, og 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 hvervekampagne, hvor de f.eks. belønnes med et rør bolde for hver 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.

Plakater og postkort

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

Hvis I vil være rigtig effektive på dette område, bør klubben få trykt egne postkort eller flyers, som kan husstandsomdeles eller måske deles ud i byens gågade. Ved bestilling i god tid, kan klubben tilkøbe ekstra materiale i form af plakater og postkort. Som noget nyt kan klubben også tilkøbe stofbannere eller beachflag, som kan være med til at skabe ekstra synlighed via DTF/DGI.

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 en presseskabelon, som I kan finde inspiration i.

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 forsøget værd.

Sådan kan det gøres...

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/eller fotograf til at kigge forbi.
- Lok med forplejning.
- Få eventuelt arrangeret, at I selv tager billeder fra arrangementet.



- Fortæl endelig over telefonen, hvis der er noget spændende at berette; hvis I starter nye initiativer i det kommende år – eller hvis I måske har ambitioner om flere tennisbaner.

Efterfølgende: Send reportage og billeder til frit redaktionelt brug til et udvalgt lokalmedie.

Man kan også sætte annoncer i diverse lokalmedier. Her kan det igen være effektivt at samarbejde med naboklubberne, så der kan købes en større annonce, og det måske bliver muligt at betale en grafiker for at lave annoncen.

Internet

- Påfør Tennissportens Dag i onlinekalenderen i god tid, og når der er 1-2 måneder til arrangementet, bør det tydeligt annonceres med nyhed og logoer på klubbens hjemmeside. I ugerne op til kan det fulde program afsløres.
- 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 nyhed på siden og oprette en event. I kan opfordre medlem-

merne til at dele det, I ligger på de sociale medier. Derudover kan man for et relativt lille beløb få vist en annonce på Facebook, som er henvendt specifikt til folk, der bor i området.

- Det samme gælder med annoncer på Google og Instagram.

Events, konkurrencer og tilbud

En opvarmningsevent kan være rigtig god til at skabe opmærksomhed om klubbens arrangement på Tennissportens Dag. Det kan lægges i forbindelse med en byfest eller et andet arrangement i lokalområdet, men det kræver nødvendigvis ikke en speciel begivenhed. Nogle minitennisbaner, Play & Stay-bolde 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 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.



KLUB-EVALUERING

Resultaterne fra vores spørgeskemaundersøgelse blandt deltagende klubber i 2016 viser tydeligt, at klubbens engagement i markedsføringen af Tennissportens Dag spiller en vigtig rolle i forhold til fremmødet.

Især tre tiltag bør fremhæves, da de blev markant hyppigere anvendt blandt klubber, der havde over 15 besøgende på dagen, sammenlignet med klubber, der havde under 5 besøgende. Valget og anvendelsen af et optaktsarrangement i lokalområdet, indmeldingstilbud og ekstra produktion af markedsføringsmateriale kan være med til at sikre flere besøgende.

Klubbens markedsføring		
Markedsføringstiltag	Under 5 besøgende	Over 15 besøgende
Indmeldingstilbud	10,6%	65,5%
Egenproduceret/ekstra markedsføringsmateriale	12,8%	51,7%
Optaktsarrangement i lokalområdet	2,1%	24,1%

I forhold til rekruttering af nye medlemmer, viser besvarelsene, at især anvendelsen af Play & Stay-aktiviteter er et meget effektivt tiltag for at skaffe nye medlemmer. De lette og langsomme bolde på mindre baner sikrer hurtig læring og succesoplevelser i kontrast til den traditionelle

bold på stor bane. Derudover var der også større fokus på konkurrencer, introduktion og træning blandt de klubber, der fik flest nye medlemmer på dagen.

6

Klubbens aktiviteter		
Aktiviteter	Under 5 nye medlemmer	Over 10 nye medlemmer
Play&Stay-aktiviteter	17,5%	72,0%
Træning	44,4%	68,0%
Voksenintroduktion	31,7%	56,0%
Konkurrencer	7,9%	28,0%





TJEKLISTE

Find ansvarlige og læg en plan for arrangementet i god tid

- Hvem skal inkluderes i planlægningen, og hvem har en rolle på selve dagen?
- Hvilket socialt arrangement kan vi kombinere med Tennissportens Dag? (Standerhejsning, første træningssamling)
- Hvilke aktiviteter skal foregå på dagen? (Træning, konkurrencer, turneringer, mad og drikke, proshop, musik)
- Hvem skal inviteres? (Sponsorer, kendisser, lokalpolitikere)
- Skal der planlægges et Familietennis- el. Voksenintroduktionsforløb i forlængelse af arrangementet?
- Skal der planlægges Skoletennis-tiltag op til arrangementet?

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 pre-event med reklame for dagen og klubben?
- Hvornår skal de forskellige tiltag effektiviseres, og hvordan passer de sammen?
- Find ansvarlige for de forskellige markedsføringstiltag

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, hører vi meget gerne fra jer.

Husk også, at tilmelde jer vores Facebook-gruppe for arrangører "Tennissportens Dag 2017", hvor vi kommer med flere gode råd, og der kan spares på tværs af klubberne.

I er altid velkomne til at kontakte os.

Martin Erlandsen

Rådgiver

Telefon: 43 26 26 65

Email: MSE@tennis.dk

Lorenz Sønderby

Visionsleder

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 kunne tilmelde sig et specifikt klubarrangement.

I vil kunne læse mere og se deltagerlister på:
bevægdigforlivet.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**