

2. Auf was führen Sie den Mitgliederzuwachs im Verein zurück?

■ Das Motto verfolgen „Viel hilft viel“: Jedes Jahr wird versucht, über eine Vielzahl von neuen oder bereits erprobten Aktionen, die auf die Gegebenheiten des Vereins zugeschnitten sind, neue Mitglieder zu gewinnen und die bestehenden (Neu) Mitglieder weiterhin an den Verein zu binden und zu integrieren.

Beispiele für solche Maßnahmen sind:

- jährliches Schnuppertennis für Kinder.
- Friendsday, an dem tennisspielende Kinder und Jugendliche (noch) nicht tennisspielende Freunde mitbringen können.
- jährliche Einsteigeraktionen wie 99 Euro für 99 Tage, 50-50-50-Aktion, Tennis-Flattrate etc.
- Flugblattwerbung und Zeitungsannoncen in der örtlichen Presse.
- Kooperation Schule – Verein mit dem Gymnasium Ebingen.
- Aktionstag mit der KISS.
- Tenniskurse in der Volkshochschule.
- Hilfestellung der Spielpartnervermittlung durch Trainer.
- Einbindung der Mitglieder in Turniermannschaften.

Zusätzlich bietet der Verein:

- ein Trainingsangebot, das über die unterschiedlichen Trainer abgestuft ist.
- ein Förderkonzept, durch das der Verein insbesondere Kinder und Jugendliche unterstützt.
- eine schön gelegene und sehr gepflegte Clubanlage mit einem funktionierenden

Clubheim und einem sympathischen Clubheimteam – der Tennistag wird zum Urlaubstag.

- ein „All-inclusive“-Paket, so dass keine Arbeitseinsätze zu verrichten sind.
- Sportnachmittage (vor allem im Winter) für alle Mitglieder.

3. Welche Tipps würden Sie anderen Vereinen geben?

Die Frage ist recht schwierig zu beantworten, da solche Tipps prinzipiell auf die Vereinsstruktur angepasst sein müssen.

Da sich die Vereine aller Sportarten in Konkurrenz zueinander befinden, gilt generell aber:

- am besten aktiv auf Zielgruppen wie Kindergärten, Schulen und Firmen zugehen, getreu dem Motto: „First come, first serve“.
- eigene Stärken/Leistungen nach außen tragen über Zeitungen, Flugblätter, Vereinshomepage, Mund-zu-Mund-Propaganda.
- möglichst viele Mitglieder aktiv in das gemeinsame Projekt „Verein“ integrieren, entweder organisatorisch oder im Mannschaftssport.

Als Kontaktpersonen des TG Ebingen steht zur Verfügung:

Name: Clubmanagerin Angelika Kopf
Verein: TG Ebingen
Telefon: 07431/9485824
E-Mail: TG-Ebingen@t-online.de
Vereinshomepage: www.tg-ebingen.de

Siegerehrung beim Zollern-Alb-Turnier 2008 in Ebingen. Das Turnier im Rahmen des DUNLOP-WTB-Circuits gehört zu den traditionsreichsten Veranstaltungen der WTB-Preisgeldserie.



PACIFIC

The Official Strings & Grips of the ATP World Tour



DESIGNED FOR YOUR SUCCESS

made in GERMANY



POLYFORCE

Die Tester stufen die Spieleigenschaften als überragend ein!

Gremelmayr Denis,
PACIFIC X player



The Power of Your Game
PACIFIC.COM