



Tennis met een kennis

Hoe leuk is het om iemand uit je eigen vriendenkring te introduceren bij je eigen tennisvereniging? Bij uw vereniging kan dat. “Tennis met een kennis” is het concept dat tennissers en niet tennissers samen naar de club brengt. Lijkt u het leuk om vrienden, familie en kennissen met elkaar te laten tennissen? Kies dan voor dit concept. De deelnemers worden enthousiast op deze leuke dag en krijgen van de vereniging een mooi vervolg aanbod om verder kennis te maken met tennis.

Vorbereiding

Planning: 4-6 weken van te voren

Totale voorbereidingstijd: 8 uur (gem. 2 uur per persoon)

Stap 1: Projectgroep

Zorg voor een gemotiveerde organisatie; enthousiasme is aanstekelijk!

- Stel een projectgroep van 3-5 personen samen.

Stap 2: Plan van aanpak

Het maken van een plan van aanpak bespaart tijd en zorgt voor een succesvolle uitvoering.

- Bepaal de doelgroep voor de dag
Suggesties zijn:
 - o Alle leden worden uitgenodigd iemand mee te nemen
 - o Senioren
 - o Jeugd
 - o 50+
 - o Vaste groepjes tennissers

Tip Tennis met een kennis kan ook klein toegepast worden: heeft u op vrijdagochtend een vast groepje tennissers en nog ruimte voor meer tennissers? Vraag de vaste groep eens om (gratis) iemand mee te brengen.
- Bepaal de doelstelling van de dag
 - o Hoeveel niet-leden wil de vereniging verwelkomen?
 - o Hoeveel nieuwe leden wil de vereniging werven?
- Stel de opzet van de dag vast
 - o Hoe ziet de dagindeling eruit?
 - o Welke vormen worden er gespeeld?

Tip Gebruik de brochure [tennistoernooivormen](#)

 - o Is er een trainer aanwezig?
 - o Hoeveel deelnemers kunnen er mee doen?
- Bepaal datum en tijdstip
 - o Houd rekening met de agenda van de trainer (indien aanwezig)
 - o Houd rekening met de activiteitenkalender van de vereniging
 - o Check de beschikbaarheid van de banen
- Stel het budget van de dag vast

- Bepaal hoe ingeschreven kan worden
- Bepaal of en welke nevenactiviteiten er worden georganiseerd (bijv. BBQ/feestavond/darttoernooi/jeu de boules/handbal/voetbal/etc.)
- Bepaal of niet-leden eigen materiaal moeten meenemen of dat zij dat kunnen lenen van de vereniging.
Tip Bij de KNLTB zijn tennisrackets te leen via www.knltb-uitleen.nl. Handig als de tennisvereniging niet over voldoende materialen beschikt.
- Zorg voor een vervolgaanbod; werk bijv. met een (lidmaatschap)aanbieding of gratis trainingen voor nieuwe leden
Tip Gebruik het [voorbeeld](#)
- Bepaal of en hoe hoog het inschrijfgeld is
Tip Maak het (eerste jaar) gratis! Het is immers in het belang van de vereniging dat er nieuwe leden komen. Inschrijfgeld kan afschrikken.
- Maak een taakverdeling
- Afstemming binnen de vereniging
 - Reserveer de banen
 - Controleer of er iets geregeld moet worden t.a.v. de kantine/bardienst
 - Informeer het bestuur

Stap 3: instrueren van de leden

Zorg ervoor dat de leden goed op de hoogte zijn van de belangrijkste details; zij zijn de ambassadeurs van de dag en zorgen voor de deelnemers.

- Verspreid informatie over tennis met een kennis onder de leden
 - Benader zoveel mogelijk leden persoonlijk om het idee van tennis met een kennis uit te leggen. Mond tot mond communicatie is doeltreffend en creëert commitment.
 - Verstuur een e-mail
 - Zet informatie op de website
 - Zet informatie in het clubblad
 - Hang informatie op in het clubhuis
 - Zorg voor tools voor leden om een kennis uit te nodigen
 - Korte uitleg van de dag
 - Brief die leden aan een vriend kunnen geven
 - Flyers
 - Inschrijflieden
- Tip** Gebruik het [voorbeeld](#)

Stap 4: Communicatie

Laat de omgeving weten dat er iets aan de hand is op de vereniging. Hoe meer publiciteit en bekendheid, hoe beter voor de vereniging.

- Informeer lokale media
- Informeer de eigen leden
- Informeer de deelnemers
 - Maak een programma
Tip Stuur de informatie voor de deelnemers naar de leden, zodat die het door kunnen sturen
- Zorg dat de informatie op de website staat
- Zet social media in

- Facebook
- Twitter
- Tip** *Houd social media levendig. Deel hoe het gaat met de voorbereidingen, deel foto's en stel (prijs)vragen. [Bekijk](#) hoe T.V. de Cromme Bal social media inzet.*
- Maak de informatie over het vervolgaanbod en het bijbehorende aanmeldingsformulier alvast in orde zodat deze uitgedeeld kunnen worden tijdens de dag.

Stap 5: Voorbereiding dag invulling

Maak eventueel gebruik van documenten/materialen die al beschikbaar zijn op de vereniging.

- Maak (wedstrijd)schema's
- Werk een plan voor de eventuele nevenactiviteiten uit
- Houd rekening met slecht weer en zorg voor een alternatief programma.
- Verdeel de taken van de organisatie tijdens de dag
- Kleed het park leuk aan en zorg eventueel voor muziek
- Wijs iemand aan die foto's maakt
- Zorg voor de juiste materialen
 - EHBO
 - Ballen
 - Tennisrackets (eventueel)
 - Materialen voor nevenactiviteit(en)
 - Inschrijflijsten voor vervolgaanbod

Uitvoering en nazorg

Stap 6: Ontvangst

Zorg dat deelnemers goed verwelkomd en begeleid worden.

- Neem van te voren de dag nog even door met de projectgroep en zet de puntjes op de i
- Hang de (wedstrijd)schema's op
- Heet de deelnemers welkom
- Zorg voor een drankje voor de deelnemers
- Tip** *Geef een korte presentatie over de vereniging. Hierin kunnen sterke kanten van de vereniging naar voren komen als: ruime speelmogelijkheden, mogelijkheid tot spelen van competitie, leuk trainingsaanbod, etc.*

Stap 7: Uitvoering

Tijdens de dag is het van belang dat de organisatie herkenbaar en benaderbaar is zodat deelnemers vragen kunnen stellen.

- Organiseer begeleiding bij de wedstrijden
- Zorg voor een plek waar deelnemers terecht kunnen met vragen
- Tip** *Zet voor de organisatie een aantal meest gestelde vragen op papier zodat iedereen deze kan beantwoorden en niet steeds de trainer hoeft op te zoeken.*
 - Op welke dagen kunnen tennislessen worden gevolgd?
 - Wat zijn de kosten van tennislessen
 - Wat zijn de kosten van een lidmaatschap
 - Etc.
- Organiseer een prijsuitreiking (eventueel ook voor de nevenactiviteiten)

Tip Denk vooral aan ludieke prijzen zoals ‘de hoogste bal’, ‘de langste rally’ en ‘wie is nu eigenlijk de nieuweling’.

Stap 9: Vervolgaanbod

Het aanbieden van een aantrekkelijk vervolgaanbod is dé kans voor geïnteresseerde deelnemers om lid te worden. Het belang van deze stap is groot. Stel het vervolgaanbod zo vast dat het aansluit op het huidige aanbod van de club.

- Verzamel de gegevens van alle deelnemers
- Informeer de deelnemers die ingaan op het vervolgaanbod over het vervolg
- Stuur de deelnemers die niet ingaan op het vervolgaanbod informatie over het lidmaatschap toe
- Zorg er voor dat er altijd ruimte is voor nieuwe leden om te lessen (bespreek dit met de trainer/tennisschool)
- Stuur na een aantal weken de deelnemers die nog geen lid zijn geworden een e-mail ter herinnering

Tip Laat het aantrekkelijke vervolgaanbod slechts geldig zijn tijdens de dag, zodat deelnemers direct beslissen om al dan niet lid te worden van de vereniging

Stap 10: Evaluatie

Een belangrijke stap die vaak wordt vergeten. Neem even de tijd om te evalueren en leg de evaluatie vast op papier zodat deze gebruikt kan worden bij de voorbereiding van een nieuwe editie van tennis met een kennis.

- Evalueer met de projectgroep en bepaal per stap: Wat ging goed? Wat kon beter (aandachtspunten)? Wat waren de sterke punten?
Tip Vraag de mening van (een aantal) deelnemers
- Bepaal het resultaat van de actie
 - Hoeveel nieuwe leden heeft het opgeleverd?
 - Hoeveel personen zijn eventueel geïnteresseerd in een lidmaatschap?
- Bepaal hoe de nieuwe leden de komende periode betrokken worden bij de vereniging zodat ze niet uit het oog worden verloren
- Tip** Gebruik het stappenplan ‘Behoud nieuwe leden’
- Plan eventueel een volgende editie van tennis met een kennis.
Tip Organiseer na een succesvolle tennis met een kennis ook eens de uitgebreidere variant: [het stratentoernooi](#)
- Schrijf een artikel voor de krant en stuur een sfeerfoto mee
- Schrijf een artikel voor in het clubblad en op de website en plaats foto's