

Mitgliedergewinnung und -bindung

Um Mitglieder langfristig an einen Verein zu binden, müssen deren Erwartungen erkannt und erfüllt werden. Es gibt viele äussere Einflüsse (z.B. eine berufliche Veränderung, ein Unfall oder Umzug), die Mitglieder aus einem Verein austreten lassen und auf die ein Verein meist wenig Einfluss nehmen kann.

Erfolgsfaktoren für hohe Mitgliedertreue:

Grundsätzlich gilt: Je stärker sich die Mitglieder mit dem Verein identifizieren, desto niedriger ist die Fluktuation. Mitglieder haben eine grosse Loyalität gegenüber dem Verein, wenn:

- eine hohe Zufriedenheit mit dem Vereinsangebot und der Arbeit der Vereinsführung besteht.
- Ein aktives Clubleben ist automatisch auch eine Mitgliederbindung z.B. durch die Organisation einer separaten Event-Gruppe, welche regelmässig Events organisiert. Oder alle Interclubmannschaften müssen mind. einen Event pro Saison organisieren.
- eine offene, transparente Kommunikationskultur herrscht.
- Mitglieder ernst genommen und angehört werden und sie regelmässig mitbestimmen können.
- eine aktive Mitarbeit möglich ist.

→ Grundsatz: Je aktiver ein Vorstand, desto erfolgreicher die Anzahl Mitglieder

Basis der Mitgliedergewinnung/Mitgliederbindung

- Um weitere Mitglieder zu gewinnen, ist es sinnvoll, wenn man zuerst die Bedürfnisse der bestehenden Mitglieder abklärt. Regelmässige Mitgliederbefragungen geben mehr als nur ein Gespür für die Zufriedenheit der Mitglieder: Sie liefern handfeste Argumente für die Weiterentwicklung des Vereins.
- Auch wenn ausgetretene Mitglieder nicht mehr Teil des Vereins sind, können sie helfen, das Vereinsangebot oder die Vereinskultur zu verbessern.
- Es ist lohnend, sich den Austretenden um die Beweggründe für den Austritt zu erkundigen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Gründe für einen Austritt sind nämlich Gründe, um **nicht** Mitglied zu sein.

Vorgehen Mitgliedergewinnung

- Als erstes macht es Sinn, wenn die Struktur der Mitglieder in eurem Verein analysiert wird. Wie steht es um die Austritte und welche Altersgruppe (z.B. Altersgruppe -10 / 10-20 / 20-30 / 30-40 / 50-60 / ab 60) bietet Potential, um Neumitglieder zu gewinnen.
- Auf der Basis dieser Analyse, definieren welche Mitgliederkategorie man sinnvollerweise akquirieren möchte
- Definition von Massnahmen (idealerweise werden mögliche Massnahmen nicht nur einmal, sondern immer wieder umgesetzt (Learning-Kurve, Erfahrungen in der Umsetzung erarbeiten))

Mögliche Massnahmen für Mitgliedergewinnung

- Mithilfe von PR-Kampagnen und Werbung wie Artikeln in den Medien, Flyern, Events, (z.B. an Schulen, Gemeinden, bei Firmen, in Einkaufszentren usw.) eine möglichst hohe Reichweite erzielen.
- Eine Schnupper-Mitgliedschaft für ein Jahr (z.B. zum halben Preis) anbieten.
- Vermittlungsprovision für Mitglieder, die ein neues Mitglied bringen (z.B. 10% vom Jahresbeitrag vom ersten Jahr)
- Verschiedene Mitgliedschaften anbieten, wie zum Beispiel:
 - Reduzierte Mitgliedschaft für Familien/Ehepaare im selben Haushalt
 - Eltern-Kinder-Mitgliedschaft (die Eltern können mit ihren Kindern tagsüber und am Wochenende spielen. Einige Eltern werden später dann auch Aktiv-Mitglieder).
 - Interclub-Mitgliedschaft (Mitglied darf bis Ende Interclub im Club trainieren)

- Studenten/Lernende
- Firmen-Mitgliedschaft (die Firmen in der Umgebung/Gemeinde werden kontaktiert und ein reduzierter Mitglieder-Tarif angeboten, ev. verbunden mit einem Sponsoring dieser Firma)
- Schnupper-Trainings anbieten
- Das Spielen mit Gästen limitieren. Zum Beispiel zu Primetime am Abend nicht erlauben und/oder jedes Mitglied darf nur drei Mal pro Saison mit einem Gast spielen.
- Coole Events organisieren = Mitgliederbindung oder auch Mitgliedergewinnung
[Beispiel Jahresprogramm TC Illnau-Effretikon](#)
[Beispiel Jahresprogramm TC Burgdorf](#)
- Beispiele für Events:
 - Jeden letzten Freitagabend im Monat einen Tennisplausch, wo alle miteinander Doppel spielen und anschliessend wird grilliert
 - Teenie Abend (bring a friend)
 - Regelmässiges Plausch Training mit einem Tennislehrer
- Das Trainingsangebot durch Konditionstraining oder Cardio-Tennis erweitern
- Neue Trainingszeiten anbieten, z.B. Frühsport für Frühaufsteher oder Ferienprogramm für Kinder und Jugendliche
- Weitere Vereinsdienstleistungen anbieten, wie zum Beispiel Sportprogramm inkl. Kinderbetreuung
- Manchmal ist es schwierig für Neumitglieder Anschluss zu finden. Mit regelmässigen Events (wie zum Beispiel regelmässiger Tennisplausch am Freitagabend) wäre dies eine gute Gelegenheit. Diesen Abend könnte man auch öffnen für Nicht-Mitglieder (mögliche neue Mitglieder).
- Geeignete Kooperationen suchen und eingehen, um das eigene Angebot mit demjenigen eines Partnervereins zu erweitern. Zum Beispiel:
 - Infrastruktur und Trainer:innen zusammenlegen, um das Trainingsangebot zu erweitern.
 - Durch Trainingsvereinigungen das Trainingsniveau erhöhen und durch Vereinigungen von Spieler:innen im Wettkampfbetrieb die sportlichen Perspektiven erhöhen.
 - Junioren-Interclub-Mannschaften mischen/zusammenlegen