

# Die Geschäftsidee für Tennislehrer/-innen

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir wollen Ihnen ab dieser Ausgabe des VDT Tennis – Reports in unregelmäßigen Abständen Geschäftsideen vorstellen, die uns erzählt werden, die wir entdecken, die wir ausgraben oder einfach neu entwickeln. Das Ziel ist natürlich, in jeder Ausgabe unserer Verbandszeitung eine Geschäftsidee vorzustellen, damit Sie so zusätzlich zu den eigenen Initiativen noch sechs weitere Aktionen im Jahr anbieten können und immer im Gespräch sind. Im Gespräch sein, dass ist für uns das wichtigste Marketing – Instrument für Tennislehrer: Sie sollten bei Ihren Schülern regelmäßig durch Ihre hohe Leistungsfähigkeit, Ihren perfekten Tennisunterricht und durch viele tolle Aktionen ständig im Gespräch sein. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen.

Die erste Geschäftsidee wird Ihnen wie ein alter Hut vorkommen und doch: Wer bietet das eigentlich professionell an: Die Geburtstagsfeier auf dem Tennisplatz? Jedes Jahr überlegen meine Tochter, meine Ehefrau und ich, was wir an diesem Geburtstag für unser Kind machen können. Wir haben bereits die Tennisfeier hinter uns, den Zirkus, tolle Kreativaktionen beim Museum Folkwang in Essen, Mc Donald haben wir allerdings noch nicht besucht, usw. Es gibt viele Aktionen, doch ich habe noch nie in einem Tennisverein ein Plakat gesehen, das für eine Geburtstagsfeier wirbt. Und gerade hier wäre es doch so leicht möglich, durch Spaß und Spiel auch neue Kinder für den Tennissport zu werben. Natürlich könnte man auch eine Geburtstagsfeier für Erwachsene anbieten, doch wir wollen uns heute auf die Kinder konzentrieren, vor allem auf die Kinder im Alter von 8-12 Jahren, die vielleicht noch gar nicht so gut Tennisspielen können oder eventuell noch Anfänger sind. Wir glauben, dass die Geburtstagsfeier auf dem Tennisplatz eine gute Geschäftsidee ist und haben zu Ihrer Unterstützung direkt ein kleines Plakat beigelegt, von dem Sie natürlich weitere Exemplare in der Geschäftsstelle gegen Zusendung eines mit 1,44 Euro frankierten und mit Ihrer Anschrift versehenen Din A 4 Rückumschlags kostenfrei bestellen können. Legen Sie nur einen Zettel bei, mit Angabe der Menge.

Damit diese Geburtstagsfeier ein großer Erfolg wird, haben wir für alle, die sich noch unerfahren fühlen, wie der Tennis-Part aussehen könnte, einige Ideen zusammenstellen lassen. Für diese Aufgabe erschien uns der Ihnen allen bekannte Hubert Schneider, Autor vieler im VDT Tennis – Report veröffentlichten Artikeln, genau der richtige Mann zu sein, der auch gerne bereit war, hier einige Anregungen zu geben.

Den kulinarische Teil der Veranstaltung können die Eltern aus organisatorischen und wirtschaftlichen Gründen am besten selbst übernehmen, so dass der Tennislehrer nur für die Aktionen auf dem Tennisplatz verantwortlich ist.

Ob Sie letztlich einen echten Verdienst haben oder das ganze Geschehen mehr unter Werbeaspekten sehen, bleibt Ihnen überlassen. Die Aktionen, die wir für meine Tochter in den letzten Jahren durchgeführt haben, haben pro Kind immer zwischen 5,- und 7,50 Euro gekostet. Einen Betrag zwischen 50,- und 75,- Euro könnten Sie den Eltern für zwei bis drei Stunden also schon in Rechnung stellen.

Wir hoffen, Ihnen mit dieser neuen Rubrik praktische Hilfe für den Alltag leisten zu können und wünschen Ihnen viel Erfolg bei allen Aktionen.

Ihr  
**Hans Eckner**  
Vizepräsident