

Schminktipp für echte Basketball-Anpacker.

Teampartner gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Wunderl
Fotografie

Change it, love it or leave it.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Maya.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Lukas.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Svenja.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Change it.



Etablierung eines Basketball-Zukunftskreis (ZK) mit **fünf bis sieben Leuten**, die Bock haben etwas zu bewegen. Dieser Kreis trifft sich **alle drei bis vier Wochen**.

Der Zukunftskreis (ZK) wird **vom Abteilungsvorstand legitimiert**, Entscheidungen herbeizuführen und für die Zielerreichung notwendige Maßnahmen einzuleiten

Der ZK gibt sich eine **Mini-Geschäftsordnung**: Wer innerhalb des ZKs ist für was verantwortlich?

Achtet auf die Balance im Team: **Abenteurer, Offene, Traditionalisten, Hedonisten, Performer, Harmonisierer, Disziplinierte**

Besprechungsregeln festlegen: Einladung, Tagesordnung, Pünktlichkeit, Handys aus, Moderator, Protokollant

Was macht deinen Klub einzigartig?

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Mach den ersten Schritt.



Analyse der **Stärken**, der **Schwächen**, der **Konkurrenzsituation** sowie **Ausarbeitung des Alleinstellungsmerkmals (USP)**.

Klare **Fokussierung auf die Stärken** – Mach einen Rebounder nicht zum Sniper

Benchmarks sind nett. Aber: **Möchtest du** ein Ebenbild des Nachbarvereins werden oder **einzigartig sein?**

Frag Eltern, Fans, Sponsoren und Mitglieder nach drei Eigenschaften, die deinen Klub einmalig machen

Wie lässt sich deine Vereinsphilosophie und deine Wertevorstellungen **in einen Satz fassen?**

Definiert den Begriff Erfolg für eurer Arbeit im Klub?

Stoß in eine Marktnische.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Setz das Brennglas an.



Wer in allem gut sein oder alles abdecken möchte landet im Durchschnitt.

Verabschiede dich von Energie- und Lebenszeitfressern, die du aus Gewohnheit oder dem Vereinszweck zu Liebe machst.

Wie lautet der „**sport- und vereinstechnische**“ Engpass in deiner Region?

Welcher Zielgruppe bietest du den größten Nutzen?

Literaturtipp:

EKS
Engpasskonzentrierte
Strategie



Werde die Nummer eins in der Schiedsrichterausbildung, der beste Verein für U12 Mädchen, die Bastion der besten Jugendtrainer, der Verein mit den geilsten Camps in ganz Deutschland, der Klub mit dem wertvollsten Betreuungskonzept, der Champions-League-Verein für Helikopter-Eltern

Setz dir Ziele.

Teampartner gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Ziele schaffen Klarheit.



Sportliche Ziele sind wichtig – **Wichtiger** sind jedoch **strukturelle Ziele**

Setz dir **Ziele in der Marktnische**

Die Zielerreichung bzw. der Weg zum Ziel müssen **Spaß machen und Sinn stiften**

Definiere Zwischenziele für einen Monat, ein Quartal, ein Jahr und fünf Jahre

Kommuniziere die Ziele. Dies schafft Verbindlichkeit

Vereinbare Maßnahmen & komm' in die Umsetzung.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Einfach machen.



Welche Maßnahmen muss ich angehen, um meine **(Zwischen-)Ziele zu erreichen?**

Welche Mitstreiter und Ehrenamtler brauche ich, um die ersten Schritte zu gehen?

Was benötige ich an finanziellen Mitteln, um die Maßnahmen umzusetzen

Es machen immer dieselben! **Hör auf zu jammern.** Schreib auf, welche Aufgaben du gerne machst (Stärken) und welche du ungern und mit viel Überwindung machst (Schwächen)

Vereinbare einen monatlichen Jour-fix für das „Macher-Team“ bzw. den Zukunftskreis

Kommuniziere Umsetzungserfolge und **Erfolgserlebnisse**

Such dir Verbündete zur Zielerreichung.

Teamplayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Wunderl
Fotografie

Die richtigen Leute am richtigen Platz.



Definiere klar die Stärken und Skills, die deine neuen Ehrenamtler mitbringen müssen

Erstelle eine **coole Stellenbeschreibung** (Vorlagen gibt es auf der Engagier-dich!-Seite)

Überleg dir verrückte, aber auch triviale Ideen, wie du die Stellenbeschreibung streuen kannst und potenzielle Helfer erreichst

Pass die Aufgabe resp. Stelle **auf die Stärken des Ehrenamtler an** und nicht den Ehrenamtler auf die Funktion

Achte darauf, dass du nicht dein zweites Ich ins Boot holst. **Schmidt sucht meist Schmidtchen** und das Hölzchen das Stöckchen

Heb ab. Leg einfach los.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Lass dich nicht aufhalten. Wachse an Hindernissen.

Teampartner gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Neun Sponsoring-Denkanstöße



Wie viel Geld benötige ich zur Zielerreichung?

Welche Geschichte und welche Emotionen verkaufe ich?

Eine Werbefarbe und eine reine Logo-Präsenz interessiert keinen A** mehr**

Reichweite ist nett – Minimale Streuverluste sind besser

Nutze immer dein Netzwerk innerhalb des Vereins

Literaturtipp:
„Emotional Boosting“
von
Hans-Georg-Häusel



Welches Problem löst du beim Sponsor bzw. welche Lust weckst du?

Kümmere dich wertschätzend um Bestandssponsoren

Marketingentscheider unterliegen Routinen und müssen sich intern „rechtfertigen“

80% der Abschlüsse/Verkäufe werden zwischen dem fünften und zwölften Nachfasskontakt vollzogen (Quelle: Dirk Kreuter)

Summary.

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**



Change it, love it or leave it



Stell ein williges Team aus unterschiedlichen Anpackern zusammen



Definiere, was deinen Verein einzigartig macht



Finde eine attraktive Marktnische, die mit deiner Einzigartigkeit harmoniert



Setz dir (terminlich fixierte) strukturelle Ziele



Komm ins Handeln! Initiiere Maßnahme

Danke

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**

Die Fotos wurden mir netterweise zur Verfügung gestellt von:



Steffie Wunderl

www.wunderl-fotografie.de

Instagram: @steffie_wunderl_fotografie

Facebook: Steffie Wunderl Fotografie

Über den Visagisten

Teampayer gesucht:
**ENGAGIER
DICH!**

... über 200 Interviews mit **ERFOLGREICHEN** Weltmeistern, **AN SICH GLAUBENDEN** Paralympics-Champions, **ÄRMELHOCHKREMPELN**den Managern, „**SIEMER**-Trainern“ und **HART ARBEITENDE** Nationalspielern geführt, darunter Frank Stäbler, Holger Geschwindtner, dem Thailändischen Sportminister sowie sämtlichen Rollstuhlbasketball-NationalspielerInnen.

... knapp 100 Artikel und Porträts über **LEISTUNG**sorientierte und **HUNGRIGE** Basketballer, Menschen mit **GEWINNERMENTALITÄT** und **AUTHENTISCHE** Umsetzer geschrieben und in Fachmagazinen veröffentlicht

... Basketball- und Vereins-Management-Expertise durch knapp 30 intensive und **LEHREICHE** Basketballvereinsberatungen aufgebaut und an Kunden weitergegeben

... mehr als fünf Jahre lang **ERFAHRUNG** als Abteilungsleiter der TG Hanau (White Wings) gesammelt und als ein **TEAM**baustein den Aufstieg von der Oberliga über die 2. bis in die 1. Regionalliga geschafft; **MitWIRKUNG** beim Aufbau von 12 Grundschul-AGs und **INITIIERUNG** des Heimspielevents „Hanau ... bebt!“ (1.800 Zuschauer in der Oberliga)

... Herausgeber des weltweit einzigen Rollstuhlbasketball-Magazins (Rollt.) und Inhaber der deutschlandweit einzigen Agentur im Paralympischen Sportbereich, die große Reha-Unternehmen und Rollstuhlhersteller bei der Aktivierung ihrer Sportsponsorings berät, begleitet und unterstützt

... 1-gegen-0-Korbleger-Verleger auf der Position 4 und 5, der nie den **WILLEN** hatte, auf dem Parkett den nächsten **ENTWICKLUNGSSCHRITT** zu vollziehen



www.rollt-agentur.de
martin.schenk@rollt-agentur.de