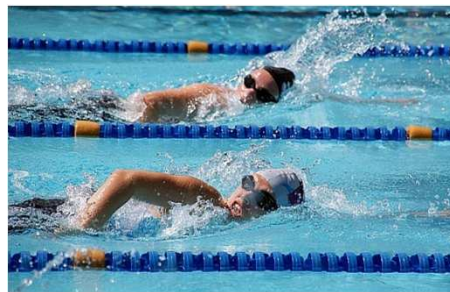


Zielgerichtete Angebotsentwicklung im Gesundheitssport

SBR Special Gesundheitssport
Koblenz, 26.11.16

Ines Cukjati, Referentin für Sport- und Vereinsentwicklung, SBR

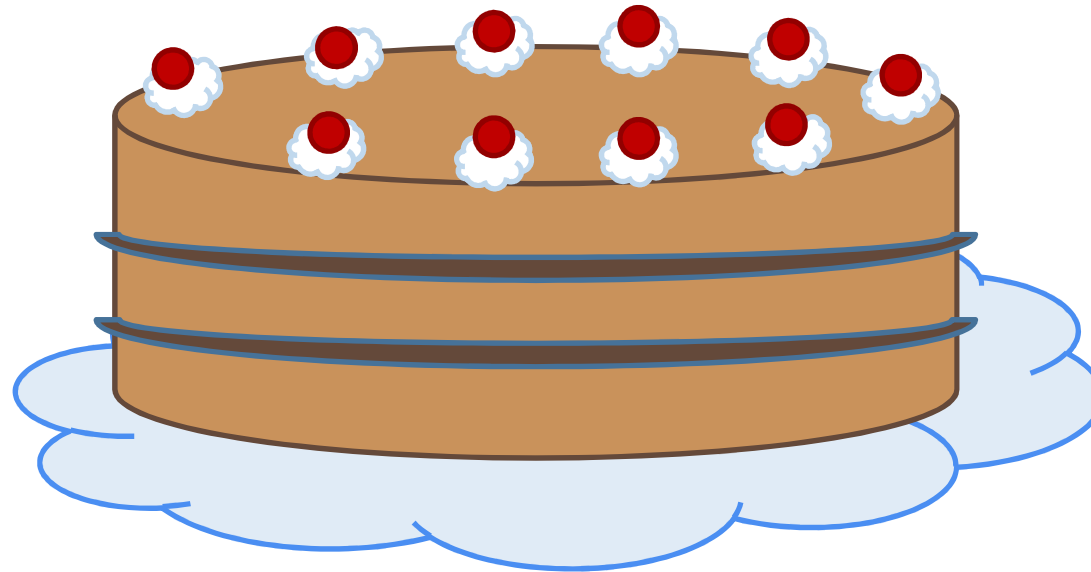
VEREINSSport früher...



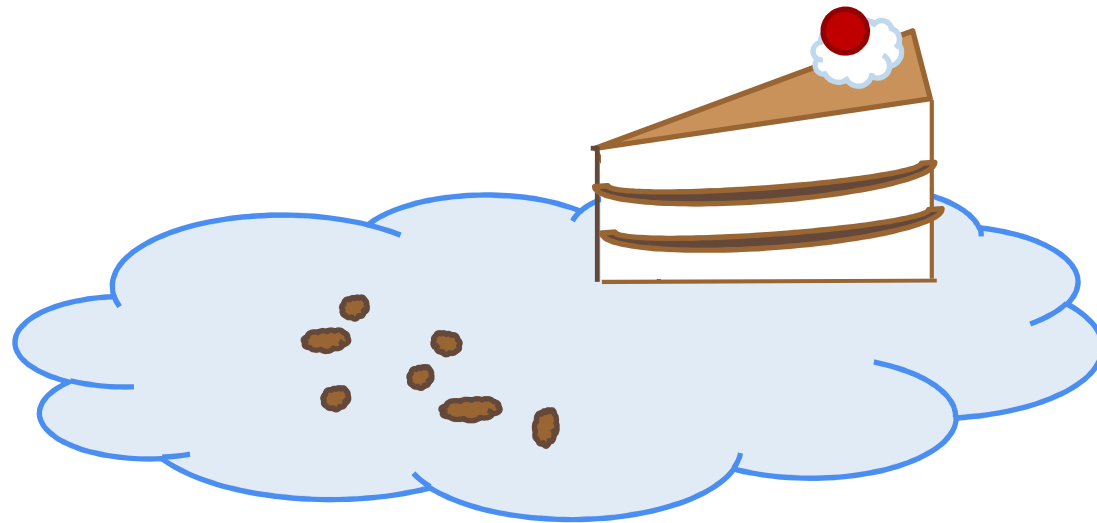
VEREINSSport heute...



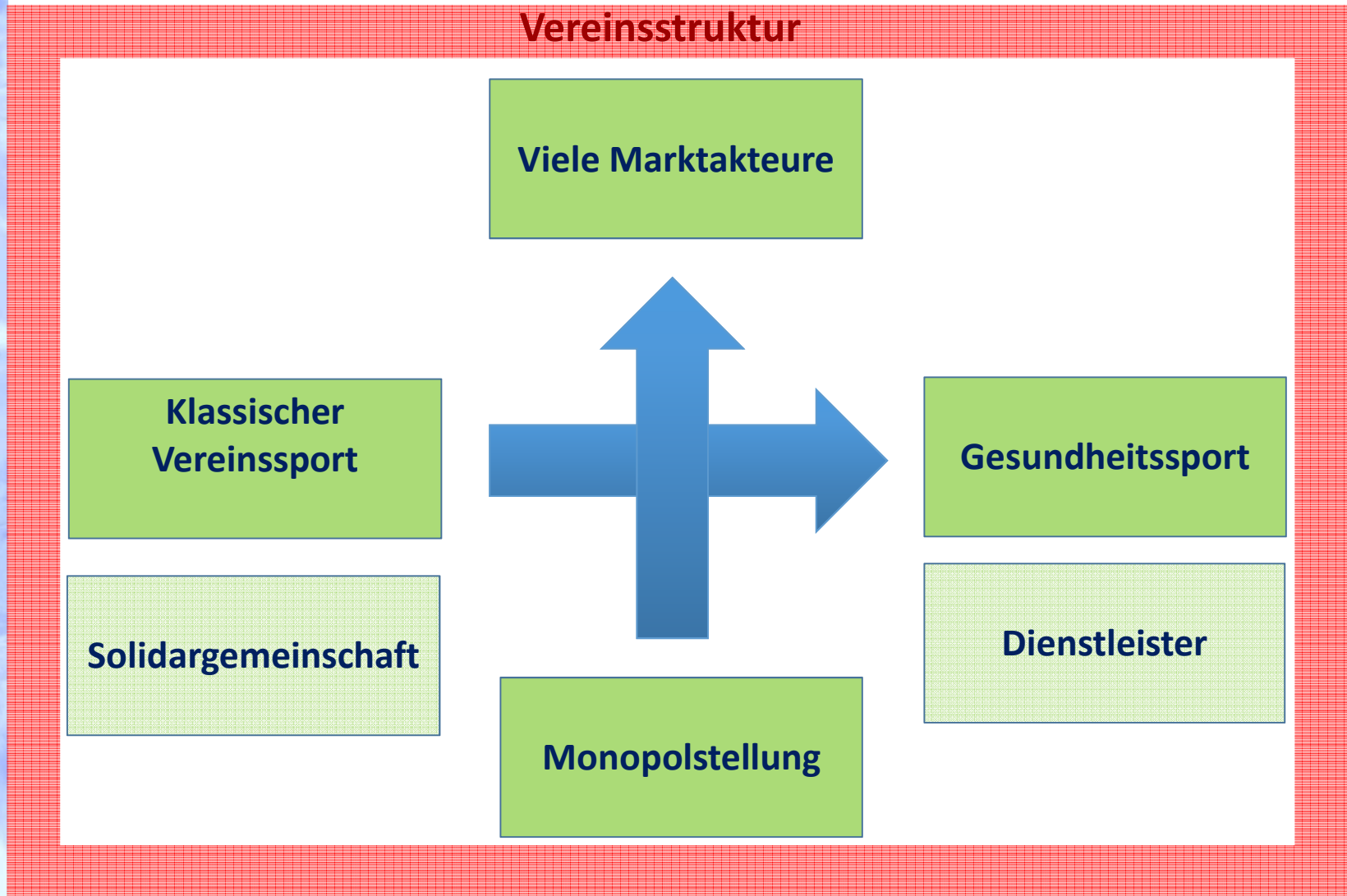
Sportmarkt für Sportvereine **früher:**



Sportmarkt für Sportvereine heute:



Entwicklungsfelder des Sportvereins



Konsequenzen für die Angebotsentwicklung im Bereich Gesundheitssport

- „Friss-oder-stirb-Angebote“ führen nicht langfristig zum Erfolg!
 - Angebote müssen am Bedarf der (potentiellen) Mitglieder angepasst werden und nicht umgekehrt
- Standortbestimmung wichtig!
 - Verein (Mitgliederstruktur, Finanzen, Räume, Personal, etc.)
 - Umfeld (Wettbewerber, Altersstruktur, Infrastruktur, Kaufkraft, etc.)
- Wettbewerber: Chance oder Risiko?
 - insbesondere andere Vereine
 - Kooperationsmöglichkeiten prüfen

Vorteile von gesundheitsorientierten Angeboten für den Sportverein

- Mitgliedergewinnung durch Erschließung neuer Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Erkrankung, etc.)
- Langfristige Bindung passiver Mitglieder durch neue attraktive Angebote
- Imagepflege
- Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Vereins
- Erschließung neuer Finanzquellen
- Flexibilität bei Durchführung (z.B. keine Abhängigkeit von Sporthallen)

Fokus: Kursangebote im Verein

Merkmale:

**Zusätzliches Angebot zum
laufenden Sportbetrieb**

Zusätzliche Kursgebühren

Zeitlich begrenzt

Für Nichtmitglieder geöffnet

Begrenzte Teilnehmerzahl

Spezielle Inhalte

Vorteile:

**Angebotspalette wird ergänzt,
dennoch Abgrenzung zum Kernangebot.
Keine Verwässerung Vereinsprofils**

**Kursgebühren finanzieren evtl. höhere
Kosten durch Personal, Raummiete, etc.**

**Überschaubar. Senkt „Einstiegshürde“,
(Wieder-)Einsteiger werden motiviert**

**Bringt Nichtmitgliedern den Vereinssport
nahe. Dient dem „Sport(kennen)lernen“**

**Bessere Rahmenbedingungen für den
Sport, Planungssicherheit.**

**Vereinfacht zielgruppengerechte
Gestaltung und Ansprache**

World Café: Einführung eines „Yoga-Kurses für Senioren“ in einem Turnverein

- **Mittelgroßer Turnverein ca. 700 Mitglieder (davon ca. 15 % passive Mitglieder)**
- **Verhältnis m/w 40/60 %**
- **Mitglieder Ü60: 10 %**
- **6 Sparten (Kinderturnen, Damengymnastik, Tischtennis, Volleyball, Leichtathletik, Boule)**
- **Städtischer Verein (30.000 Einwohner)**
- **Mehrere Mehrspartenvereine in der Stadt**
- **Hat bisher kein Angebot im Bereich Gesundheitssport bzw. Yoga**

1. Tisch: Zielgruppe unter der Lupe

Diskutieren Sie über Merkmale und Bedürfnisse von Senior/innen Ü60

2. Tisch: Räumliche und personelle Voraussetzungen

Welche Überlegungen/Maßnahmen?

3. Tisch: Umfeldbedingungen und Kooperationspartner

Welche Überlegungen/Maßnahmen?

4. Tisch: Finanzierungsbasis und Öffentlichkeitsarbeit

Welche Überlegungen/Maßnahmen?

**Benötigen Sie Unterstützung bei der Einführung
oder Anpassung des Gesundheitsportangebotes in
Ihrem Verein?**

→ **Vorstandsklausuren** als Service des Sportbundes
Rheinland.

Ansprechpartnerin:

Barbara Berg

Tel: 0261- 135 145

E-Mail: barbara.berg@sportbund-rheinland.de