Serie:
„DKV- Soundkarate 2.0“ – Promotion

Das DKV- Soundkarate 2.0- Programm bietet Ihrem Dojo eine Komplettlösung. Zum einen ist es ein durchdachtes Trainingskonzept mit dem sie als Trainer im Verein einen perfekt abgestimmten Trainingsbetrieb im Verein gestalten können. Zum anderen bietet die DKV Soundkarate 2.0- Ausbildung jedem Dojo und Trainer ein umfassendes Marketing- und Managementkonzept.

Durch die Anwendung der in der Ausbildung vorgestellten Marketing- und Managementtools erhalten Sie vielfältige Ideen und konkrete Hilfsmittel um Ihre Mitgliederentwicklung positiv zu beeinflussen. Dies umfasst die Themen Organisation im Trainingsbetrieb sowie die Vermarktung Ihres Angebotes in der Öffentlichkeit und im Verein: Wie führe ich eine erfolgreiche Promotion- Aktion durch oder wie werbe ich intern durch meine eigenen Mitglieder?

Zudem erhält jedes Dojo, das an der DKV-Sound-Karate 2.0-Ausbildung teilnimmt, eine umfassende Sammlung an Controlling-Beispiele um die Entwicklung des Vereins im Auge zu behalten und gegebenenfalls einzulenken.

In der Serie „DKV- Sound Karate 2.0“ stellen wir Ihnen fortlaufend wichtige Inhalte der DKV-Sound-Karate-Ausbildung vor.

Neugierig geworden? Dann nehmen sie doch selbst einmal an einem Sound-Karate-Seminar teil und vertiefen sie Ihr Wissen.

Teil 1: Promotion-Aktionen

Verabschieden Sie sich von dem Gedanken, dass Interessenten einfach zu Ihrem Verein kommen, ohne dass Sie vorher bei den Interessenten waren. Wir als Karate-Trainer und Karate-Vereine müssen uns gegen vielfältiges Konkurrenz-Angebot behaupten. Und das funktioniert nur, wenn man stets präsent ist, und sich und seine tolle Arbeit auf vielfachem Weg nach außen zeigt. „Tue Gutes und sprich darüber!“

Einer von vielen Vereinen bekannter und erfolgreich umgesetzter und Weg ist die Karate-Vorführung. Dies ist eine sehr gute Plattform um sich in der Öffentlichkeit zu präsentieren. Leider fehlt oft dabei die passend platzierte Information über die nächsten Einstiegmöglichkeiten in Ihrem Verein.

Drei Möglichkeiten der Promotion:

geplante Vorführung auf einem Fest oder ähnlichem:

- der Ablauf der Vorführung sollte perfekt geplant sein, Wartezeiten oder Fehler im Ablauf sind unprofessionell

- weniger ist oft mehr: denken sie daran, dass sie nicht vor einem Fachpublikum stehen, erklären sie die Inhalte und gehen sie auf die Zielgruppen ein

- stellen sie Inhalte vor, die für jedermann nachvollziehbar und umsetzbar sind, wecken sie die Vorstellung: "Das könnte ich auch!", Messer, Dachziegel oder freier Oberkörper sind absolut tabu

- man benötigt 2 Teams: ein Vorführteam und ein Promotion- Team für die Flyer
  so kann man dem anwesenden Publikum direkt bei der Veranstaltung Info-Blätter über den Verein verteilen (Anfängerkurs: Ort, Datum, Zeit...)

Flyer- Aktion in der Stadt

- ein Promotion- Team im Karateanzug verteilt Handzettel über einen neuen Kurs

- die Aufmerksamkeit ist Ihnen gesichert, da nicht jeden Tag Personen im Karateanzug durch die Stadt laufen

- der höfliche und professionelle Umgang mit den angesprochenen Personen ist wichtig!

öffentliches Training

- jeder Ort oder jede Stadt haben einen großen öffentlichen Platz, nutzen Sie diesen doch einmal für ein öffentliches Training (Absprache mit dem Amt erforderlich)

- Ihr Vorteil: bei Festen oder Vereins-Tagen sind Sie „Einer von Vielen", hier haben sie Exclusivrecht!

- Sie benötigen 2 Teams. Ein Team welches trainiert und ein Promotion-Team für die Ihre Flyeraktion.