

FLYER

Der richtige Zeitpunkt

Flyer sind kurzfristig einsetzbar und haben eine hohe Aktualität. Verteilen Sie die Flugblätter deswegen max. eine Woche vor dem Aktionstag.

Überlegen Sie sich auch einen Adressatenkreis, den Sie ansprechen möchten und verteilen Sie die Flyer besonders an diesen Stellen (z.B. vor Schulen) oder fragen Sie in Geschäften, ob Sie ein paar Ihrer Handzettel auslegen dürfen.

Vorschriften beim Einwurf in Briefkästen

Grundsätzlich ist das Einwerfen von Flyern in Briefkästen erlaubt. Anders sieht es aus, wenn am Briefkasten „Keine Werbung“ oder ähnliches steht. So gekennzeichnete Briefkästen sollten tabu sein. Bedenken Sie, dass unter diesen Umständen gewiss nicht positiv auf Ihre Werbung reagiert wird.

Vorschriften beim Anbringen an Autos

Vermeiden Sie das Anbringen von Flyern an Autos, denn der Besitzer könnte Sie für einen Schaden verantwortlich machen, auch wenn Sie gar keinen verursacht haben. Die meisten Leute werfen Flyer, die am Auto heften, auch sofort weg, und zwar häufig auf den Boden. Sie können dazu verpflichtet werden, die herumliegenden Flyer zu entsorgen oder die Reinigungskosten zu tragen.

Vorschriften beim direkten Verteilen an Personen

Auf öffentlichen Plätzen, z.B. in der Fußgängerzone, ist in der Regel eine Genehmigung des Ordnungsamtes notwendig. Auf Privatgelände und bei privaten Veranstaltungen müssen Sie den Besitzer bzw. den Veranstalter um Erlaubnis fragen.

PLAKATE

Der optimale Ort

Damit potentielle neue Mitglieder auf Ihre Plakate aufmerksam werden, ist der richtige Standpunkt wichtig. Sie können die Plakate beispielsweise in den Schaufenstern von Geschäften (z.B. Sportgeschäften) platzieren. Eine weitere Alternative ist das Anbringen an öffentlichen Schlüsselpunkten wie Kreuzungen o. ä.. Sie können Ihre Plakate auch als Wegweiser zu dem Aktionstag in Ihrem Verein nutzen.

Vorschriften beim Anbringen an öffentlichen Plätzen

Sofern Sie Plakate z.B. an Straßenkreuzungen o. ä. anbringen wollen, brauchen Sie vorher eine Genehmigung des Ordnungsamtes. Des Weiteren sind Sie verpflichtet, die Plakate sofort nach Ende des Aktionstages wiederabzunehmen.

MUNDPROPAGANDA ALS BEWÄHRTES MITTEL

Die Mund-zu-Mund-Propaganda ist nach wie vor ein sehr effizientes Werbemittel. Bitten Sie daher alle Vereinsmitglieder für den Aktionstag zu werben. Eine Mund-zu-Mund-Nachricht verbreitet sich gewöhnlich wie ein Lauffeuer. So haben Sie gute Chancen, dass viele Leute von Ihrer Saisoneroöffnung erfahren.

ANSCHREIBEN AN VEREINSMITGLIEDER

Es empfiehlt sich, alle Mitglieder persönlich einzuladen und Sie zu bitten, Freunde und Bekannte mitzubringen. Sie können dabei beispielsweise auf einen Newsletter setzen, der online versendet wird. Achten Sie jedoch darauf auch ältere Vereinsmitglieder, die evtl. keinen Computer besitzen, einzuladen.

DAS INTERNET ALS NEUE WERBEQUELLE

Das Internet als Werbequelle setzt sich immer mehr durch. Nutzen daher auch Sie das Internet. Viele Vereine besitzen ihre eigene Homepage oder machen über Onlineportale wie Facebook auf sich aufmerksam. Auch hier können Sie Ihren Aktionstag bewerben.

Eine Aktion des Deutschen Tennis Bundes e.V., seiner Landesverbände und den Förderpool-Partnern:

